

C. Propositions pour gérer les risques de prix

Face au risque des volatilité des prix sur le marché, les exploitants ont plusieurs alternatives qui vont de la baisse des charges à la mise en place d'organisations économiques

1/ La baisse des charges

La question du prix de marché est intimement liée à celle des coûts de production. Même si l'on admet aujourd'hui que la compétitivité d'une exploitation agricole s'effectue en grande partie sur les coûts de transport et de commercialisation, les charges occupent encore une place importante.

Pour certaines filières, notamment les céréales, l'objectif premier du maintien de la rémunération de l'agriculteur et de la préservation de la viabilité et de la profitabilité de son exploitation repose sur la baisse des charges. Ainsi l'amélioration de la rémunération nette de l'exploitant passe également par une diminution proportionnelle de ses charges.

→ Dans certains cas, cette baisse peut être obtenue par des économies d'échelle et donc des regroupements. Dans ce domaine, la loi d'orientation agricole a apporté quelques réponses significatives (baux cessibles, échanges amiables de parcelles pouvant être exonérés de la taxe foncière afférente à la formalité).

→ La baisse des charges peut être également obtenue par des moyens techniques, tel un investissement stratégique, une utilisation optimale de la dotation pour investissement (Code général des impôts, art 72D), une utilisation de dispositifs fiscaux (le quotient permet le lissage de l'imposition dans une situation de bonne récolte).

→ Le choix d'une structure juridique adaptée peut aussi être une source d'économies importantes.

2/ La constitution d'une épargne de précaution

L'épargne constitue depuis toujours une sorte d'auto-assurance contre toutes les formes de risques. La forte variabilité du revenu agricole permet de dégager les bonnes années, des capacités d'épargne. Des simulations réalisées dans le cadre du rapport du *Conseil économique et social* sur les « conséquences économiques et sociales des crises agricoles » (2004) tendraient à montrer que si les éleveurs de porcs avaient épargné dans les années 1995 - 1997 (phase haute du cycle de production) la fraction de leur revenu supérieur à 35 000€ (voir 45 000€), ils auraient pu faire face à la crise de 1999 tout en gardant des réserves pour 2000 et 2001. Ce constat est aujourd'hui encore d'actualité (prix du porc : 1.387€)

Article 72 D

En vigueur depuis le 29 Mai 2009 Modifié par [LOI n°2009-594 du 27 mai 2009 - art. 4 \(V\)](#).

I.-Les exploitants agricoles soumis à un régime réel d'imposition peuvent pratiquer une déduction pour investissement dont le montant est plafonné, pour chaque exercice : a) A 4 000 euros dans la limite du bénéfice imposable, s'il est inférieur à 10 000 euros ; b) A 40 % de ce bénéfice lorsqu'il est compris entre 10 000 euros et 40 000 euros ; c) A la somme de 8 000 euros majorée de 20 % de ce bénéfice lorsqu'il est compris entre 40 000 euros et 60 000 euros ; d) A 20 000 euros lorsque ce bénéfice excède 60 000 euros. Pour les exploitations agricoles à responsabilité limitée qui n'ont pas opté pour le régime fiscal des sociétés de capitaux, le plafond est multiplié par le nombre des associés exploitants dans la limite de trois. La déduction est pratiquée après application des abattements prévus aux articles 44 quaterdecies et 73 B. Cette déduction doit être utilisée au cours des cinq exercices qui suivent celui de sa réalisation pour l'acquisition et la création d'immobilisations amortissables strictement nécessaires à l'activité ou pour l'acquisition et pour la production de stocks de produits ou animaux dont le cycle de rotation est supérieur à un an ou pour l'acquisition de parts sociales de sociétés coopératives agricoles visées à l'[article L521-1 du code rural](#) . Lorsque la déduction est utilisée à l'acquisition ou à la création d'immobilisations amortissables, la base d'amortissement de celles-ci est réduite à due concurrence. Lorsqu'elle est utilisée pour l'acquisition de parts sociales de coopératives agricoles, elle est rapportée, par parts égales, au résultat de l'exercice qui suit celui de l'acquisition et des neuf exercices suivants. Toutefois, le retrait de l'adhérent ou la cession de parts sociales entraîne la réintégration immédiate dans le résultat imposable de la fraction de la déduction qui n'a pas encore été rapportée. Lorsqu'elle n'est pas utilisée conformément à son objet, la déduction est rapportée aux résultats du cinquième exercice suivant sa réalisation. Sur demande de l'exploitant, elle peut être rapportée en tout ou partie au résultat d'un exercice antérieur lorsque ce résultat est inférieur d'au moins 40 p. 100 à la moyenne des résultats des trois exercices précédents. Pour le calcul de cette moyenne, il n'est pas tenu compte des reports déficitaires.

Faute de dispositions fiscales et juridiques adaptées, peu d'exploitants utilisent leur épargne à des fins professionnelles.

→ Les règles fiscales les incitent plutôt à consacrer leurs bénéfices à de nouveaux investissements productifs, au risque de surinvestir et de surcapitaliser leur exploitation.

→ Lorsqu'ils décident de placer une partie de leur revenu, ils le font très souvent à titre personnel et choisissant, de préférence, des produits fiscalement avantageux (assurance vie, immobilier...). Or ceux-ci sont peu liquides et lorsque la conjoncture se retourne, ils ne peuvent être mobilisés.

→ Les différentes enquêtes menées auprès des centres de gestion agréés semblent indiquer que l'épargne, lorsqu'elle existe, est gérée à titre privé, souvent dans l'objectif de constituer une retraite complémentaire.

3/ Connaissance du marché

Pour faire face au risque de prix, l'exploitant agricole, au-delà de sa maîtrise technique, doit avoir une **bonne connaissance du marché**, il s'agit d'anticiper les évolutions à court, moyen et long terme.

Dans le secteur agricole, cette opération est difficile. L'agriculture se caractérise par une prévisibilité relativement faible des volumes et de la qualité de la production. De son côté, la demande, si elle obéit à des tendances lourdes, présente au niveau des différentes filières, de fortes variations. Dans le cas des fruits et légumes, la production est soumise aux aléas climatiques et la demande est très influencée par les aléas météorologiques.

Il est néanmoins indispensable, pour un exploitant qui entend garder une certaine marge de manœuvre, d'orienter sa production en fonction des demandes qui doivent être interprétées convenablement. Un exploitant qui n'anticipe pas les évolutions du marché, est condamné à ajuster aux contraintes de prix. La connaissance du marché va bien au-delà du simple recueil des informations relatives à sa filière. L'exploitant agricole doit arbitrer en permanence entre différentes productions possibles (dans une même région) pour en tirer la meilleure valorisation.

Les producteurs doivent ainsi être en mesure d'intégrer le plus en amont possible les contraintes et les opportunités du marché (stratégies commerciales)

→ Migration vers des produits de niche associée à un raccourcissement de la chaîne commerciale (une telle approche n'est cependant pas sans danger : il convient d'améliorer sans cesse son produit afin de ne pas subir de pression concurrentielle intempestives). Les produits sous signe officiel de qualité, à l'exception des certificats de conformité, sont encore peu répandus dans certaines filières (1.5% dans le Label rouge et 0.5% dans le bio pour le porc)

→ Sans aller jusque l'organisation économique intégrée, l'exploitant agricole peut passer par la contractualisation pour constituer de vastes réseaux d'engagements réciproques. Ces liens contractuels peuvent former un tissu de production et de transformation qui offre des avantages (responsabilisation des acteurs, souplesse du dispositif, garantie de prix sur une période considérée).

Les accords interprofessionnels peuvent encourager, recommander ou imposer des contrats type et ainsi conduire à une certaine homogénéité dans les comportements (éviter les comportements opportunistes et les passagers clandestins, favoriser la diffusion de l'information...).

4/ L'utilisation des marchés à terme

La protection contre le risque de fluctuations des prix peut passer par le recours aux marchés à terme. Les marchés à terme permettent de confronter une offre et une demande future, ce sont des outils intéressants de couverture du risque de prix et de prévision pour des décisions de mise en production.

→ Il conviendrait de favoriser leur développement au niveau européen, beaucoup de produits ne sont pas proposés sur ces marchés, faute d'un volume suffisant : beurre, lait,.... Avec le recul de la garantie apportée par l'ancienne PAC, les marchés à terme sont amenés à se développer.

→ De nombreuses banques et organismes (ODA, chambre d'agriculture) proposent aujourd'hui des modules de formation aux marchés à terme aux exploitants agricoles. Cette formation doit être généralisée et prise en charge (au moins partiellement) par les pouvoirs publics dès lors qu'elle contribue à augmenter l'autonomie de l'agriculteur dans sa maîtrise du risque de prix.

→ Une autre alternative consisterait à donner aux organisations de producteurs, un rôle d'intermédiaire, en procurant aux exploitants, un produit simple alors que sa couverture fait appel à des mécanismes financiers plus complexes.

5/ L'organisation économique

La mise en place d'une organisation économique est une réponse à la variabilité des prix. Si elle ne permet pas de prévenir les accidents du marché, elle permet d'en atténuer les effets sur le revenu des agriculteurs. L'organisation peut être horizontale et prendre la forme d'une coopération, ou alors être verticale et prendre la forme de la contractualisation ou de l'intégration.

→ *L'organisation horizontale*

C'est la forme la plus ancienne. Moins répandu dans les secteurs maraîcher et fruitier (à peine 40% de la production de fruits et légumes frais), le système de la coopération (coopératives et groupements de producteurs) joue un rôle déterminant dans le secteur porcin et les grandes cultures. La coopération ouvre la porte à une certaine mutualisation des risques de prix entre adhérents. Cette solidarité financière peut s'appliquer en amont (coopératives d'approvisionnement) ou en aval (coopératives de collecte et de vente). Lorsque la nature des produits s'y prête, la coopérative permet de stocker une partie de la production et d'attendre une évolution plus favorable des marchés.

Parts de marché détenus par la coopération (% CA)

ACTIVITE	PART
Porcine	90%
Vins de pays	76%
Céréales, oléo-protéagineux	75%
Phytoprotecteur	65%
Engrais	62%
Ovine	48%
Laitière	46%
Vins AOC	40%
Bovine	39%
Fruits frais	35%
Légumes Frais	25%

Source : CFCA

Dans les filières porcine et bovine, le caractère cyclique de la production a conduit les coopératives à constituer **des caisses de péréquation**. Abondées en périodes fastes par des prélèvements sur les apports, ces caisses fournissaient à leurs adhérents des compléments de recettes appréciables lorsque les cours étaient bas. Aujourd'hui la plupart de ces caisses ont disparu, laissant d'importants déficits à la charge des producteurs.

Le dispositif STABIPORC vise à aider les éleveurs (de porcs) à franchir les phases basses du cycle de production. A l'inverse des caisses de péréquation, il est fondé sur des avances de trésorerie, remboursables par les éleveurs.

- D'un point de vue juridique, le mécanisme de la coopération a donné lieu à la création de la **société de coopération agricole**, cette dernière peut être définie «*comme une entreprise dans laquelle vont s'unir des exploitations agricoles dans un but d'entraide et de maîtrise du prolongement économique en amont ou en aval, de l'exploitation agricole, individuelle ou sociétaire* » (CNCC, 1999).

D'une part, les adhérents sont solidaires entre eux et avec leur structure, prolongement de leurs exploitations individuelles (Fillipini, 2004). La fonction de service aux adhérents est inscrite dans le statut juridique de la SCA à travers le droit de vote (un homme, une voix). Le pouvoir décisionnel, lié à la propriété du capital, est donc détenu par ces derniers. Les adhérents ont une double qualité, celle de client ou fournisseur et celle d'associé. Ils sont liés à la structure par contrat garantissant leur engagement d'activité. Le surcroît d'efficacité dégagé par l'activité de la coopérative est redistribué aux adhérents par le biais de rémunérations des apports plus élevés ou à travers divers avantages.

D'autre part, cette spécificité juridique singularise les coopératives comme entreprises sous contrôle mutualiste. La fonction de service induisant un partage du risque spécifique entre les adhérents et la structure coopérative. La notion de partage du risque contribue à éclairer l'implication entre les individus et l'organisation. La particularité de cette dernière constitue un critère d'évaluation de l'exercice du contrôle des individus sur la structure.

Enfin, l'inscription territoriale obligatoire de l'activité de la coopérative tire sa légitimité de la localisation des adhérents, définie dans le périmètre d'action. Ce dernier précise le lien particulier existant entre la structure coopérative et ses adhérents.

- Des dispositions plus précises en matière de reconnaissance des organisations de producteurs ont été prises en août 2003, après l'adoption de deux nouveaux règlements de la Commission. Les États membres peuvent désormais reconnaître les associations d'organisations de producteurs dans le but de renforcer l'organisation économique des producteurs.

Toutefois les textes nationaux et communautaires ne coïncident pas totalement et il en résulte une insécurité juridique et financière tant pour les organisations de producteurs que pour l'État français.

→ *L'organisation verticale*

Le partenariat entre producteurs et opérateurs économiques d'amont ou d'aval peut être également un moyen de gérer le risque de prix. Il peut prendre la forme de la contractualisation ou celle de l'intégration.

Pour sécuriser ses débouchés, l'agriculteur peut passer contrat avec un industriel ou un distributeur. Le contrat porte généralement sur des quantités et une qualité définie à l'avance, plus rarement sur les prix. Largement répandue dans le secteur ovin, la contractualisation est peu développée dans les filières porcine et bovine. Dans les filières végétales, la conclusion d'un contrat avec spécification du prix, est la règle en matière de légumes destinés à l'industrie, et prend, à l'initiative de l'Afidem (association française interprofessionnelle pour la transformation des fruits et légumes à destinations multiples) une importance croissante dans le secteur des fruits transformés .

Quand le contrat ne se traduit pas par un rapport de force, il permet un véritable partage des risques économiques tout au long de la chaîne agroalimentaire. Le contrat se révèle un outil efficace de stabilisation du revenu. Cette stratégie a cependant pour contrepartie d'amener le producteur à faire des investissements spécifiques qui le rendent plus dépendant de son partenaire. A ce risque d'investissements s'ajoute un risque contractuel : l'industriel peut mettre fin au contrat, avec un préavis plus ou moins long.

Dans le cas de l'intégration, le producteur intégré abandonne la quasi-totalité des décisions à l'industriel. Celui-ci fournit les intrants (alimentation animale voire poussins dans un élevage de poulets), lui impose un cahier des charges rigoureux, et lui achète la totalité de la production à un prix défini à l'avance. En échange de cette subordination, l'industriel prend à sa charge la totalité des risques de marché (perte de débouchés, baisse des prix). Cette protection explique que la quasi-totalité des producteurs de volaille de chair (90%) soient aujourd'hui intégrés. La garantie n'est cependant pas totale.

-Rien n'empêche l'industriel de négocier à la baisse les prix et le volume de production à chaque renouvellement de contrat.

- De plus, la disparition du cocontractant aboutit quasiment à celle du producteur. Le dépôt de bilan d'un grand groupe du secteur avicole (Bourgoin) est un exemple des risques auxquels s'expose un producteur qui choisit l'intégration.

- Enfin, les principes du droit de la concurrence peuvent entrer en conflit avec les objectifs stratégiques de l'intégration. Cette dernière peut être interprétée comme la mise en place de restrictions verticales.

→ *Organisation économique et droit de la concurrence*

On peut imaginer le souhait de coordonner une chaîne de transactions, dans un souci d'efficacité, mais aussi parce qu'on espère, par un meilleur contrôle des coûts, dégager une rente. Ceci passe assez naturellement par des efforts de régulation de l'offre des partenaires (**régulations de quantités**), de manière à l'ajuster à la demande. Du point de vue du droit de la concurrence, il y a donc là pratique explicite de restrictions de l'offre, et cela même l'entité en question opère sur un marché très concurrentiel où elle ne détient qu'une faible part de marché (de sorte qu'elle n'influence guère l'offre globale mais seulement son offre) → voir le cas de la volaille sous label, décision 94-D-41 du 5 juillet 1994 ; BOCCRF du 17 décembre 1994.

Dans la mesure où il y a investissements mixtes et interdépendance des coûts de la chaîne de transaction conduisant à la détermination du prix du produit final, il y a une forte incitation à se coordonner sur les prix de transfert négociés. Or le droit de la concurrence peut interpréter ces actions comme une sorte de collusion visant à fixer des prix imposés. Sur ce point, l'attitude des autorités de la concurrence tend à évoluer. Si une décision de 1996 condamnait les pratiques d'entente entre producteurs d'huîtres et transporteurs (→ voir la décision concernant l'expédition des huîtres de Marennes-Oléron, 95-D-78 du 5 décembre 1995 ; BOCCRF du 28 février 1996) ; une autre décision, concernant le cas des volaille sous label (1994) concluait « Ces pratiques ... qui n'ont pas limité la concurrence entre les produits mis sur le marché sous différents labels, ne sont pas susceptibles de porter atteinte au libre jeu de la concurrence sur les marchés des volailles sous label ».

6/ Les fonds de stabilisation, de mutualisation ou de péréquation

Plusieurs types de fonds de stabilisation ou de mutualisation sont constitués soit dans une entreprise privée ou coopérative, soit dans une organisation de producteurs ou interprofession.

→ *Fonds de stabilisation d'entreprises ou de groupements*

Il s'agit d'un fond financier constitué directement ou indirectement, par cotisation des membres de l'organisation. **Ce fond peut être mobilisé pour stabiliser les prix.** Dans ce cas, une cotisation est perçue sur les ventes par les producteurs quand le prix de vente à l'organisation dépasse un certain seuil. Elle est ristournée à l'agriculteur quand le prix de vente, inversement, arrive en deçà d'un autre seuil. La cotisation peut égaler 100% de la partie du prix qui serait au-delà du plafond et la ristourne 100% de la partie du prix qui serait en deçà du plancher.

La contractualisation autour d'un indice peut constituer une autre variante. Elle permet de jouer le rôle d'amortissement : la vente s'effectue alors à un prix convenu actualisé par évolution d'un indice contractuellement défini. L'acheteur peut en fonction des fluctuations autour de l'indice, engranger un gain ou une perte, répercutée en totalité ou partiellement, sur les prix payés par les producteurs.

Ce fonds pose cependant plusieurs difficultés :

- L'absence de transparence de gestion, indispensable pour éviter des risques de détournements.
- La nécessité d'établir une référence correcte comme base du dispositif
- La nécessité de réactualiser le prix de référence (un fond de stabilisation ne peut pas protéger contre une baisse tendancielle du prix des matières agricoles).
- La création d'un fonds fait naître un engagement juridique alors que les ressources nécessaires pour faire face à un risque de prix n'ont pas encore été prélevées ou sont encore insuffisantes. Il serait ainsi nécessaire qu'une aide de trésorerie (locale, nationale ou communautaire) intervienne dès le démarrage du fonds. Elle serait ponctuelle, limitée voire dégressive. Cette question est d'autant plus posée que les nouvelles directives européennes (art 87-88-89 sur les aides de l'Etat) ne permettent pas ce cofinancement.

→ *Les fonds de mutualisation des producteurs*

Les producteurs cotisent et perçoivent une indemnisation du fonds dès l'apparition d'un risque entraînant une perte de revenu (à déterminer). C'est l'organisation des producteurs qui gère le fonds. La Commission européenne (mars 2005) a proposé de généraliser ce dispositif pour gérer les crises. Il correspond aux premières caisses de secours ouvrières en France (1804, Lyon), inspirées des solidarités rurales. La Commission européenne a proposé une prise en charge des frais de gestion de ces fonds.

Ces fonds sont à l'origine du développement des mutuelles. Il pourrait être judicieux d'adosser l'action de ces fonds à celle d'un assureur. Ceci pourrait éviter ou limiter les problèmes d'asymétrie d'informations.

La principale difficulté résiderait cependant dans la cohabitation entre mutuelles et sociétés d'assurance. Au-delà des réglementations différentes, c'est surtout une affaire de solidarité sociale qui anime les fonds de mutualisation.

→ *Les fonds de mutualisation interprofessionnels*

Les fonds de mutualisation sont ici mis en œuvre par un comité économique ou l'interprofession. Un prélèvement est réalisé pour abonder un fonds d'indemnisation de certains aléas ou sinistres.

Ce type de fonds est très complexe à mettre en place et à gérer. Il repose sur la coordination de plusieurs acteurs et la mise en place de règles de décisions (majorité, unanimité...). **Les règles de disciplines internes imposées aux adhérents** ou les **dispositifs d'ordre privé destinés à assurer le respect de ces règles** peuvent aller à l'encontre du droit de la concurrence. Le rôle que jouent traditionnellement les organismes certificateurs dans le système Label (Ménard, 1996) ou le « tribunal privé » mis en place par un groupe de 43 meuniers désireux de se coordonner pour assurer une offre homogène sur le segment du pain de qualité supérieure (Raynaud, 1997), peut être l'expression d'une entente visant à limiter la différenciation des produits et la concurrence entre adhérents.

Néanmoins, il offre l'avantage de mettre en place une solidarité de filière, de mieux s'adosser (éventuellement) à une mutuelle ou un assureur privé (effet de taille, disparition de l'asymétrie d'information).

La question du financement (contributions au fonds) pourrait être trouvée dans une contribution volontaire obligatoire (CVO), solution proche de l'assurance professionnelle. Il conviendrait cependant que le produit des CVO soit clairement reconnu comme ressource privée au niveau communautaire.

Les Pays-Bas utilisent un tel dispositif pour indemniser les éleveurs frappés par une crise sanitaire. L'ensemble de la filière animale cotise ainsi pour prendre en charge les effets éventuels du risque d'épizootie.

→ *Le fonds de stabilisation interprofessionnel*

Il serait possible d'imaginer un fonds de stabilisation, comme une action de l'interprofession. Cependant le droit de la concurrence le considérerait très vite comme une entente sur les prix. Par ailleurs, une telle initiative reposerait sur une solidarité très aboutie, entre tous les acteurs de la filière, phénomène extrêmement rare de nos jours.

→ *Les fonds de péréquation*

Il s'agit d'un fonds de redistribution qui suppose une très forte solidarité dès lors que la redistribution des fonds collectés ne reposerait plus sur une espérance mathématique (cas de l'assurance dans l'estimation du risque) mais sur un critère économique, social ou éthique. Dans le cas présent, tous les producteurs ne seraient pas bénéficiaires au même niveau, des perdants nets et des gagnants nets apparaîtraient, ce qui finirait par créer des tensions. Pour qu'un tel fonds fonctionne, il faudrait le mettre en place dans un bassin particulier, de petite taille où les solidarités sont grandes autour d'un type de production défini. Par ailleurs, il faudrait veiller à ce que ce type de fonds n'entre pas en contradiction avec l'interdiction des mécanismes de péréquation prévue par certains OCM.

→ *Les fonds d'action*

Les fonds d'action correspondent à une cotisation affectée à un but d'intérêt collectif (promotion d'un produit, activité de recherche...). Ils entrent directement dans le champ d'intervention de l'interprofession (CIV : Comité interprofessionnel de la Viande).

→ *Les fonds d'investissement*

Dans ce cas, l'interprofession peut chercher à constituer un fonds ayant pour fonction des interventions en capital. Ce fonds pourrait favoriser des modifications structurelles (financement d'aides à la reconversion, soutien d'entreprises rencontrant des difficultés de trésorerie, aides à la fusion...). Il ne s'agit pas d'un dispositif de gestion des crises mais bien d'une action structurelle d'après crise, qui risque d'entrer en conflit avec le droit de la concurrence.

Par ailleurs, la mise en place d'un tel fonds suppose que l'interprofession qui en assurerait la gestion, est un réel projet d'avenir de la filière, partagé par tous les membres.

Dans le cas des restructurations de filières intervenues dans l'industrie avicole et sucrière, avec la disparition du groupe Bourgoin et le rachat de Beghin Say par des coopératives du secteur, il semblerait que ces fonds puissent jouer un rôle important dans l'organisation d'une filière de production.

7/ Les Organisations Communes de marché (OCM)

Les organisations communes de marché (OCM) sont les dispositions fixées par les décisions communautaires et qui régissent la production et le commerce des produits agricoles de tous les Etats membres de l'Union européenne. Elles ont, depuis la mise en place de la Politique Agricole Commune, remplacé progressivement, dans les secteurs où cela était nécessaire, les organisations nationales de marché.

Elles couvrent environ 90% de la production agricole finale communautaire. Sont couverts par une organisation commune de marché : les céréales, le porc, les œufs et les volailles, les fruits et légumes, les bananes, le vin, les produits laitiers, la viande bovine, le riz, les matières grasses (dont l'huile d'olive et les oléagineux), le sucre, la floriculture, les fourrages séchés, les fruits et légumes transformés, le tabac, le lin et le chanvre, le houblon, les semences, les viandes ovine et caprine et d'autres produits agricoles qui ne sont pas l'objet d'une organisation spécifique de marché.

On peut dénombrer quatre types d'organisations communes de marché. Ainsi des organisations instaurent des mécanismes de primes à la production et d'intervention d'autres mettent en œuvre un simple système d'intervention certaines ne prévoient que l'octroi d'aides à la production ou ne font bénéficier les produits concernés que d'une protection douanière.

Types d'organisations communes de marché	Produits concernés
Intervention et aides à la production	Lait et produits laitiers (depuis 2005), viande bovine, riz, huile d'olive, céréales, ovins, oléagineux, raisins secs
Intervention	Sucre, lait et produits laitiers, vin, viande porcine, fruits et légumes frais
Aides à la production	Lin et chanvre, fourrages séché, produits transformés à base de fruits et légumes, tabac, houblon, semences, caprins, bananes
Protection douanière	Volaille, œufs, autres matières grasses, plantes vivantes et produits de la floriculture, produits n'étant pas l'objet d'une organisation commune de marché particulière

Les organisations communes de marché permettent principalement de fixer les prix des produits agricoles uniques pour tous les marchés européens, d'octroyer des aides aux producteurs ou aux professionnels du secteur, d'instaurer des mécanismes permettant de maîtriser la production et d'organiser les échanges avec les pays tiers. Le regroupement des agriculteurs au sein d'organisations de producteurs est également encouragé. D'autres dispositions régissent notamment les aides d'Etat en faveur de ces productions et les relations entre les Etats membres et la Commission européenne.

Fixation du prix : Le Conseil des ministres, à la majorité qualifiée après consultation du Parlement européen et sur proposition de la Commission européenne, ou la Commission européenne au début de chaque campagne de commercialisation fixe artificiellement trois prix différents : le prix indicatif, de seuil et d'intervention des produits. Les campagnes de commercialisation, dont les dates de commencement diffèrent selon les produits, durent une année.

→ *Le prix indicatif* ou prix de base ou prix d'orientation représente le prix auquel les instances communautaires estiment que les transactions devraient se dérouler.

→ *Le prix de seuil* ou prix d'écluse est le prix minimal auquel peuvent être vendus les produits importés.

→ *Le prix d'intervention* est le prix garanti en deçà duquel un organisme d'intervention désigné par les Etats membres rachète les quantités produites et les stocke.

Les types d'aides et primes octroyées :L'octroi des aides se fait sous la forme de paiements à la surface, d'aides à la production, d'aides destinées à favoriser l'élevage ou de montants compensatoires. Des financements existent également en faveur de la commercialisation des productions, de la compétitivité des productions, de la constitution et du fonctionnement de groupements de producteurs ou de professionnels du secteur agro-alimentaire. Des aides encouragent aussi l'abandon de certaines productions ou la reconversion de terres et/ou exploitations. En cas de maladie animale, des mesures de soutien au marché sont adoptées.

La maîtrise de la production : elle doit permettre de prévenir la surproduction. *Les quotas* sont des quantités maximales de production allouées aux exploitants agricoles. En cas de surproduction, le producteur est pénalisé pécuniairement. *Les quantités nationales garanties*, accordées aux Etats membres, représentent des quantités maximales de production. En cas de dépassement, les producteurs doivent s'acquitter d'un prélèvement de coresponsabilité. Le prix d'intervention pour la campagne de commercialisation suivante est alors réduit. *Le gel des terres et la diversification non-alimentaire* visent à mettre hors culture une superficie agricole ou diversifier la production (production de matière première pour les biocarburants par exemple) moyennant une contrepartie financière. *Les montants compensatoires* complètent le revenu des agriculteurs et sont attribués en fonction du nombre d'animaux et/ou de la superficie cultivée.

Les échanges avec les pays tiers : Les échanges avec les pays tiers visent les importations de produits sur le marché communautaire et les exportations de produits communautaires. Des aménagements ont été adoptés afin de favoriser la transformation des produits.

Les importations : il peut être demandé aux importateurs de produire un certificat d'importation et d'acquitter un droit de prélèvement à l'importation. Lorsque le marché communautaire subit des perturbations importantes, la Commission européenne a le pouvoir de prendre des mesures de sauvegarde. *Les certificats d'importation* sont délivrés par les autorités compétentes des États membres après dépôt d'une garantie. Cette caution n'est rendue à l'importateur que lorsque qu'il prouve l'accomplissement de son obligation. *Un système de prélèvement* unique à l'entrée dans l'Union européenne a été institué pour une grande partie de la production afin que les prix des importations ne soient pas inférieurs aux cours communautaires. Certains produits sont simplement soumis aux taux fixés par le tarif douanier commun et d'autres en sont exonérés. Des systèmes mixtes existent également. Les taxes d'effet équivalent à un droit de douane ainsi que l'application de restrictions quantitatives à l'importation ou de mesures d'effet équivalent sont interdites dans les échanges avec les pays tiers. *Des mesures de sauvegarde* allant jusqu'à la suspension des importations peuvent être prises si le marché communautaire risque d'être gravement perturbé du fait des importations ou, dans certains cas, des exportations. Le Conseil des ministres statuant à la majorité sur proposition de la Commission et après consultation du Parlement fixe les règles générales concernant les mesures de sauvegarde que peuvent prendre les États membres. La Commission de sa propre initiative ou sur demande des États membres fixe les mesures.

Les exportations. L'Union européenne verse des restitutions identiques aux producteurs européens qui exportent sur le marché mondial. Il s'agit de subventionner les exportations européennes afin que leurs cours atteignent les prix mondiaux. Le montant de la restitution est en principe unique mais il peut varier selon la destination du produit ou du fait des conditions économiques. La délivrance d'un certificat à l'exportation peut également être obligatoire et conditionner l'octroi de la restitution.

8/ L'avenir de la PAC après 2013

Depuis la mise en place des premières organisations communes de marché en 1962, la PAC a fait l'objet d'un processus permanent de réformes successives dont la ligne directrice a été la disparition progressive du soutien par les prix remplacé par la mise en place d'une aide au revenu des exploitants. La réforme de 2003 et le bilan de santé de 2008 ont initié les mesures suivantes :

- Suppression de la jachère obligatoire en grandes cultures
- Suppression des quotas laitiers par une augmentation annuelle des volumes
- Renforcement de la modulation obligatoire (transfert des aides directes du 1^{er} au 2^e pilier relatif au développement local) qui passe de 5 à 10%
- Poursuite du découplage des aides directes
- Uniformisation des montants des aides directes découplées, calculées sur la base d'une aide unique à l'hectare (plutôt que des références historiques)
- Développement d'aides ciblées (type de production, zone, territoires...)

Les enjeux de la PAC (2013) sont importants :

- Première réforme décidée à 27. Entre 2004 et 2007, l'intégration des nouveaux membres a modifié la construction européenne : poids de l'agriculture et de l'emploi qui lui est rattaché est très élevé (Pologne : la population active agricole représente 15% de la population active totale). Ces pays ont un fort potentiel de production et de consommation, dans le même temps, ils sont caractérisés par des niveaux de productivité faibles.

- Le Parlement européen devrait avoir un rôle de co-législateur de même rang que le Conseil européen : plus de démocratie, moins d'égoïsmes nationaux... la suite du Traité de Lisbonne, la nouvelle procédure d'adoption du budget prévoit qu'en cas de désaccord entre le Parlement européen et le Conseil européen, le budget annuel sera adopté dans les termes prévus par le Parlement européen.

- Les défis : sécurité alimentaire (2050 : 9 milliards d'habitants → hausse de 70% de la production agricole mondiale selon la FAO, garantir une alimentation sûre et variée); volatilité des prix des matières premières, compétitivité dans un espace mondialisé, défis environnementaux et climatiques; gestion de l'agriculture sur un espace territorialisé.

RECOMMANDATIONS

Afin de mieux affronter le risque de volatilité des marchés agricoles, il serait nécessaire :

→ Que les organisations de producteurs développent des gisements potentiels tels que sont les circuits commerciaux courts. Ils sont porteurs d'une plus-value économique et sociale pour les producteurs et ils limitent également l'effet des crises économiques. Par le lien social plus direct entre producteurs et consommateurs, ils sont garants d'une traçabilité plus forte et d'une qualité supérieure. Les circuits courts renforcent également l'identité des territoires et limitent les coûts énergétiques (environnementaux).

→ L'interprofession (à l'image d'INAPORC) qui rassemble les professionnels de la filière, doit jouer un rôle plus important dans l'amélioration de l'efficacité commerciale des organisations de producteurs.

→ Les stratégies des groupements de producteurs et de l'interprofession devront être mieux appréciés par le droit de la concurrence. L'entente ne débouche pas automatiquement sur des pratiques anti-concurrentielles. Elle peut être utilisée pour réduire les coûts de transaction du marché ou constituer une force d'opposition face aux autres intervenants du marché (acheteurs, grande distribution...).


→ Une organisation en réseaux pourrait donner un espace de négociation plus important aux producteurs et faire face à la grande Distribution et à la concurrence.

→ Développer de nouveaux contrats à terme pour des produits agricoles tels que la pomme de terre, le lait, l'orge (première cotation le 10 mai 2010).

→ Renforcer la taille et le poids des ateliers d'abattage et de découpage, aucune entreprise française n'a aujourd'hui le pouvoir de faire face à des clients de plus en plus puissants et de plus en plus exigeants.

→ Une réforme des OCM destinée à mieux prendre en compte la gestion des risques et à l'émergence de crises agricoles.

Instruments de gestion de l'instabilité des prix

OBJECTIFS SOLUTIONS	STABILISER LES PRIX	REDUIRE LES EFFETS DE L'INSTABILITE DES PRIX
A DOMINANTE PRIVEE	<ul style="list-style-type: none"> - Instauration d'un marché (gré à gré, livraison différé, cadran) <li style="padding-left: 20px;">- Contractualisation - Stockage privé (mécanisme d'intervention) - Fonds de stabilisation d'entreprises ou de groupements 	<ul style="list-style-type: none"> - Passage à un marché à terme (contrat à terme), options (put, call) <li style="padding-left: 20px;">- Assurance récolte
A DOMINANTE PUBLIQUE (NATIONALE OU COMMUNAUTAIRE)	 <ul style="list-style-type: none"> <li style="padding-left: 20px;">- Système de prix planchers et plafonds - Protection douanière de plus en plus limitée <li style="padding-left: 20px;">- Maîtrise de la production : quotas (2015), droits à aides couplées; jachères <li style="padding-left: 40px;">- Aides à l'export (2013) <li style="padding-left: 20px;">- Aides à l'utilisation (aide alimentaire) - Organisation Communes de Marché (OCM) <li style="padding-left: 20px;">- Marchés publics (adjudications) 	