

Séminaire sur la gestion de l'offre organisé par le Collectif Stratégies Alimentaires

La gestion de l'offre : concepts et conditions de mise en œuvre

1

par Daniel-M. Gouin

Expert en agroéconomie

Le 3 décembre 2019

Plan de la présentation

- Historique de la gestion de l'offre au Canada et dans l'Union européenne
- La gestion de l'offre
 - Les concepts de base
 - Les conditions de mise en œuvre
- L'interprofession, une issue potentielle ?
- Conclusion

Historique de la gestion de l'offre

- Au Canada, depuis les années 1970 dans le secteur laitier et le secteur avicole
- Contexte de l'époque
 - Une production excédentaire par rapport aux besoins du marché canadien
 - Peu de débouchés à l'exportation
 - Des prix déprimés et de faibles revenus pour les familles agricoles
 - Une intervention de l'État par des subventions directes et le rachat des surplus
 - ✓ Coûteux et inefficaces pour protéger les revenus

Historique de la gestion de l'offre

- Un compromis social au Canada
 - Une production limitée aux besoins du marché national
 - Une responsabilisation des producteurs quant aux coûts des surplus
 - Des prix basés sur les coûts de production

Historique de la gestion de l'offre

- Dans l'Union européenne dans le secteur laitier, de 1984 à 2015
- Contexte de l'époque
 - Des prix de soutien du lait à des niveaux intéressants
 - ✓ Un incitatif à produire sans limite
 - ✓ Sans aucun contrôle de l'offre
 - Des stocks en croissance démesurée
 - ✓ Un coût croissant et intenable pour la PAC

Historique de la gestion de l'offre

- Une question budgétaire dans l'Union européenne
 - Une position d'exportateur maintenue
 - Des prix de soutien supérieurs au prix du marché international
 - La nécessité de recourir aux subventions à l'exportation (dumping)

Historique de la gestion de l'offre

- La sortie des quotas dans l'Union européenne en avril 2015
 - Un alignement préalable des prix sur ceux du marché international
 - Achats de surplus uniquement en cas de déséquilibre de marché
 - ✓ Le déséquilibre de marché n'est pas défini

Les concepts de base de la gestion de l'offre

- Contrôle de l'offre
 - Contrôler la production nationale
 - ✓ Les quotas
 - Contrôler les importations
 - Maintenir l'équilibre sur le marché
 - ✓ La finalité
 - **Obtenir un meilleur prix**

Les conditions de mise en œuvre de la gestion de l'offre

- ▶ La présence à l'exportation doit être limitée
 - Le prix international est volatil
 - ✓ Si une proportion croissante de la production est écoulee à l'exportation
 - Les subventions à l'exportation interdites depuis le mini-accord de l'OMC de décembre 2015
 - Le prix international volatil va s'imposer sur le marché intérieur

Les conditions de mise en œuvre de la gestion de l'offre

- ▶ La gestion de l'offre doit s'appliquer à l'ensemble du marché qui est protégé de la concurrence
 - La Belgique peut limiter l'offre de ses propres producteurs
 - ✓ par l'interprofession
 - ✓ par des organisations de producteurs (OP)
 - ✓ ou autrement
 - La Belgique ne peut limiter les importations sur son marché
 - ✓ Le marché intérieur de l'Union européenne garantit la libre circulation des biens

Les conditions de mise en œuvre de la gestion de l'offre

- Limiter l'offre nationale sans contrôler les importations
 - **Quelle finalité ?**
 - ✓ Pour stabiliser l'offre sur son marché
 - Non : les importations vont prendre la place
 - ✓ Pour relever les prix
 - Non : le prix d'un marché ouvert va continuer à avoir cours
 - **Deux exceptions**
 - ✓ Le produit bénéficie d'une spécificité que le marché est disposé à payer
 - ✓ La production nationale compte pour une très forte proportion de l'ensemble du marché européen ou mondial

Les conditions de mise en œuvre de la gestion de l'offre

- Elles ne sont donc pas réunies en Belgique
- Ni dans aucun pays européen pris isolément
- Et même dans l'ensemble de l'Union européenne
 - **Dès lors qu'elle est résolument exportatrice**
 - ✓ L'offre européenne doit se vendre au prix international pour être compétitive à l'export
 - Le dernier litre ou kg vendu, sur le marché le moins rémunérateur (l'export) détermine en bonne partie le prix à la production
 - ✓ Si l'Europe réduit son offre par des quotas
 - Les premiers à en bénéficier : les producteurs de la Nouvelle-Zélande, des États-Unis, etc.

L'interprofession, une issue potentielle ?

- Pour quelle finalité ?
 - Gérer l'offre ?
 - ✓ Pour quels résultats
 - ???
 - Relever les prix ?
 - ✓ Les règles de la concurrence européenne interdisent la négociation des prix dans le cadre interprofessionnel
 - Quoi d'autres alors ?

La contractualisation, une issue potentielle ?

- Un petit détour par le Québec pour l'expliquer
- Le plan conjoint de mise en marché
 - Une contractualisation obligatoire et encadrée
 - ✓ Pour quels résultats
 - Un contrat collectif négocié dans un rapport de force plus équilibré
 - Un meilleur prix

La contractualisation, une issue potentielle ?

- Le cadre institutionnel des plans conjoints
 - Relève d'une loi spécifique
 - ✓ Loi sur la mise en marché des produits agricoles
 - Relève d'un tribunal administratif spécialisé : la Régie des marchés agricoles
 - ✓ Encadre la création et le fonctionnement des plans conjoints
 - ✓ Participe à la résolution des différends

La contractualisation, une issue potentielle ?

- Le cadre institutionnel des plans conjoints
 - Un organisme de producteurs administre le plan conjoint (ex : les Producteurs de lait du Québec)
 - Les acheteurs contraints par le plan conjoint
 - ✓ Ils ne participent pas à sa gestion
 - ✓ Mais ils sont obligés de négocier avec le plan conjoint les conditions de mise en marché
 - Un mécanisme de résolution des différends
 - ✓ Négociation – Conciliation – Arbitrage
 - ✓ Le résultat devient obligatoire pour tous
 - producteurs et acheteurs

La contractualisation, une issue potentielle ?

- ▶ La mise en place d'un plan conjoint
 - L'adoption passe par un référendum
 - ✓ La moitié des producteurs doivent voter et les 2/3 se prononcer en faveur
 - Une fois adopté, le plan conjoint devient obligatoire

La contractualisation, une issue potentielle ?

- ▶ Le plan conjoint : une boîte à outils
 - Les offices promotionnels
 - ✓ Information, recherche, publicité
 - Les offices de négociation
 - ✓ Négociation collective des conditions de vente et de livraison
 - Les agences de vente centralisée
 - ✓ Mise en vente en commun
 - Les offices de contingentement de l'offre
 - ✓ Contrôle de la production

La contractualisation, une issue potentielle ?

- ▶ Le plan conjoint du lait au Québec
 - Finance la recherche et la publicité générique
 - Négocie les taux de transport du lait, coordonne la livraison aux laiteries, établit une mutualisation des coûts de transport
 - Négocie une convention de mise en marché avec les laiteries
 - ✓ Un seul contrat collectif pour tout le Québec
 - Gère les règles d'attribution des quotas

La contractualisation, une issue potentielle ?

- Les conventions de mise en marché dans le lait (le contrat collectif)
 - Le paiement selon l'utilisation par les laiteries
 - ✓ Les laiteries paient un prix du lait d'autant plus élevé qu'elles fabriquent des produits à plus haute valeur ajoutée
 - La direction du lait
 - ✓ Les laiteries qui fabriquent les produits les plus payants sont approvisionnées prioritairement
 - La péréquation des prix
 - ✓ Un même prix pour tous les producteurs

La contractualisation, une issue potentielle ?

- Les conventions de mise en marché dans le lait
 - Cinq classes de lait (et 18 sous-classes)
 - ✓ classe 1 : le lait pasteurisé vendu à l'état frais au consommateur
 - ✓ classe 2 : les produits frais (yaourt, desserts lactés, etc.)
 - ✓ classe 3 : les fromages
 - ✓ classe 4 : beurre, poudres de lait
 - ✓ classe 5 : produits à l'exportation et produits dévalorisés sur le marché intérieur

La contractualisation, une issue potentielle ?

- Les conventions de mise en marché dans le lait
 - Les laiteries paient donc toutes le même prix du lait pour un même produit fabriqué
 - ✓ Les coopératives sont soumises aux mêmes règles que les laiteries privées
 - ✓ la concurrence entre les laiteries doit se faire
 - par la gamme de produits qu'elles offrent
 - par la capacité concurrentielle de leurs outils de transformation
 - ✓ et non pas par une pression sur les prix payés à leurs producteurs livreurs

La contractualisation, une issue potentielle ?

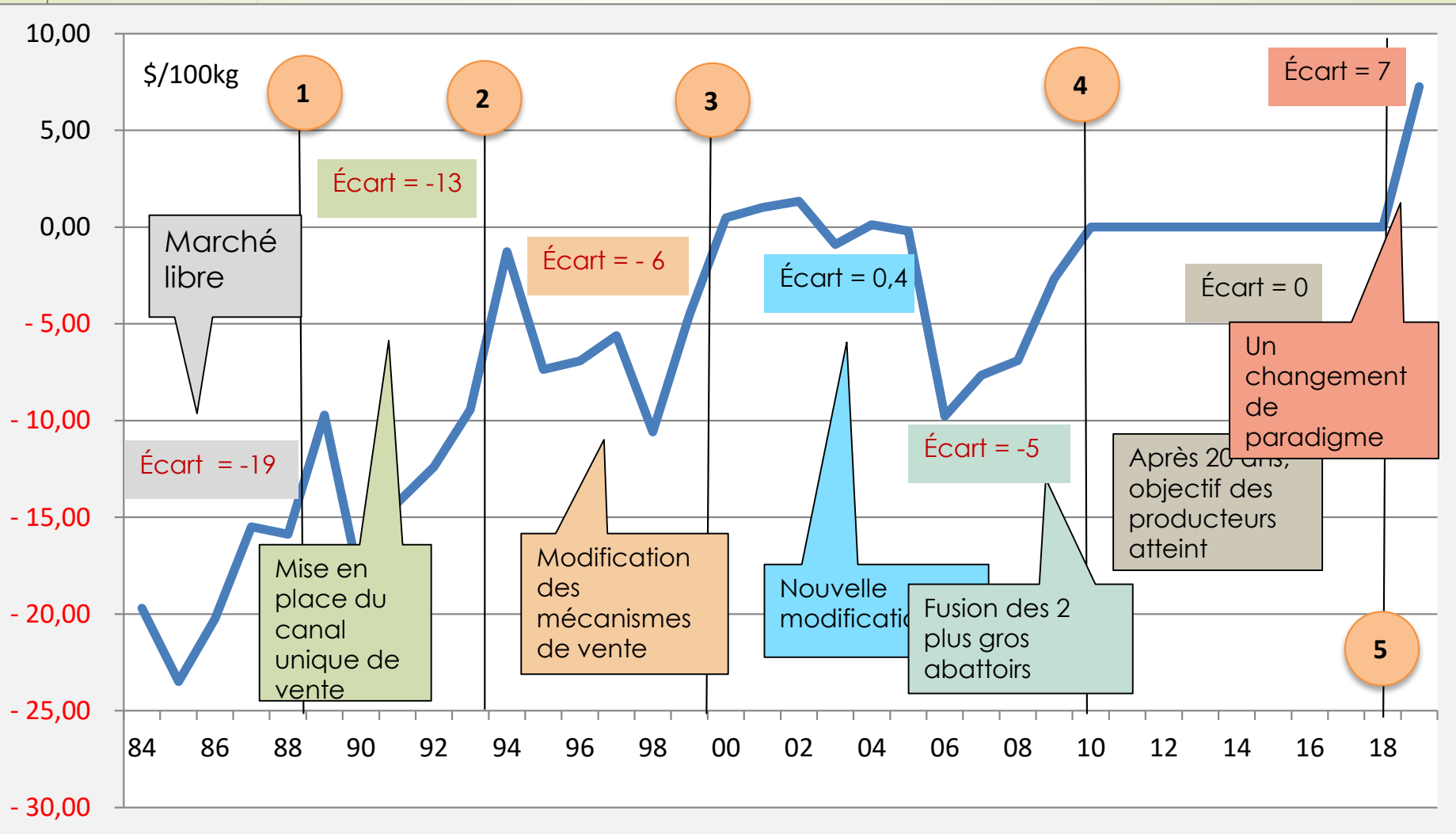
- Les conventions de mise en marché dans le lait
 - Les producteurs reçoivent tous un même prix net à la ferme
 - ✓ Quel que soit le type de produits que fabrique la laiterie où ils livrent
 - ✓ Quelle que soit leur distance à la laiterie

La contractualisation, une issue potentielle ?

- Le plan conjoint sans gestion de l'offre
 - Il ne peut limiter l'offre sur le marché afin d'obtenir un meilleur prix
 - Il peut aller chercher le meilleur prix possible, compte tenu des conditions du marché
 - ✓ Un exemple : le plan conjoint du porc
 - Un marché ouvert
 - Le Québec fortement exportateur
 - Prix de référence = Prix USA

La contractualisation, une issue potentielle ?

► Le plan conjoint du porc – Écart de prix QC - USA



La contractualisation, une issue potentielle ?

- Dans l'Union européenne, les organisations de producteurs (OP) sont autorisées
 - Elles peuvent négocier les conditions de vente du produit avec les acheteurs
 - Une seule OP peut regrouper jusqu'au tiers de la production d'un pays
 - L'adhésion aux OP est volontaire (!!!)
 - ✓ Une problématique à discuter
 - Les coopératives peuvent jouer le rôle d'OP pour leurs membres (!!!)
- Les associations d'OP (AOP) sont aussi autorisées

La contractualisation, une issue potentielle ?

- Sur la base du cas du lait en France
 - Une multiplication des OP qui ne sert à rien
 - ✓ C'est par le regroupement qu'elles pourraient avoir une force de négociation
 - Un rapport de force déséquilibré
 - ✓ Des contrats à prendre ou à laisser
 - ✓ Un contrôle des volumes à produire dans les contrats
 - Aucun bénéfice tiré de la fin des quotas
 - ✓ À peu près aucune garantie de prix à la production
 - ✓ Sans partage de la valeur ajoutée

La contractualisation, une issue potentielle ?

► Le cas de la France

- Un échec ?
- Il ne signifie pas que les OP n'ont pas d'avenir
 - ✓ Si les groupes de producteurs peuvent passer par-dessus leurs divergences
 - ✓ Des regroupements par grands bassins de collecte
- Un rapport de force déséquilibré
 - ✓ La nécessité d'un cadre institutionnel formel pour régler les différends
 - Un caractère de force obligatoire de l'OP

La contractualisation, une issue potentielle ?

➔ En Belgique, un meilleur prix **du lait** à aller chercher

Prix du lait à la production, 2005 - 2019

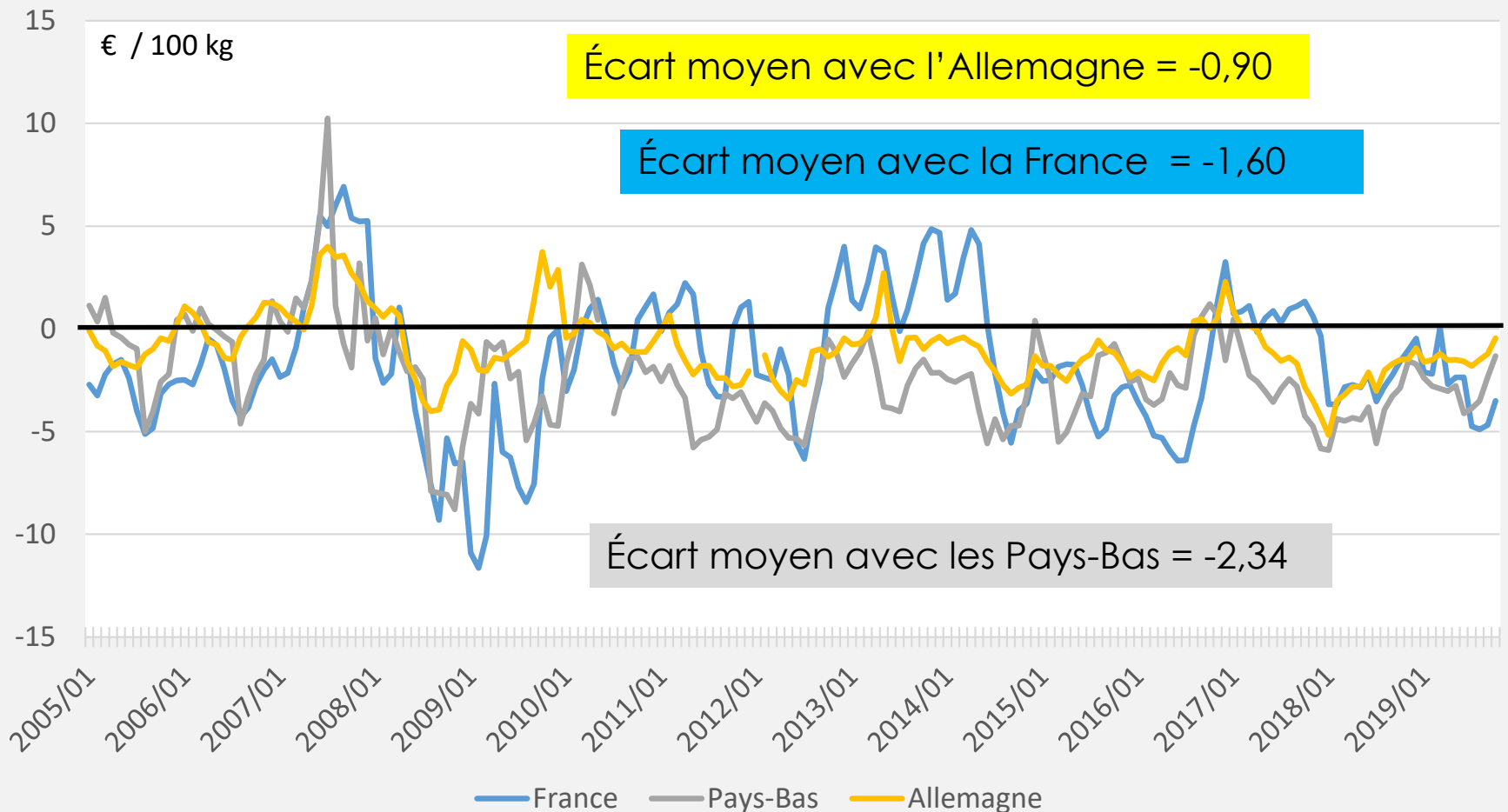


La contractualisation, une issue potentielle ?

30

➤ En Belgique, un meilleur prix **du lait** à aller chercher

Écart du prix du lait de la Belgique , 2005 - 2019



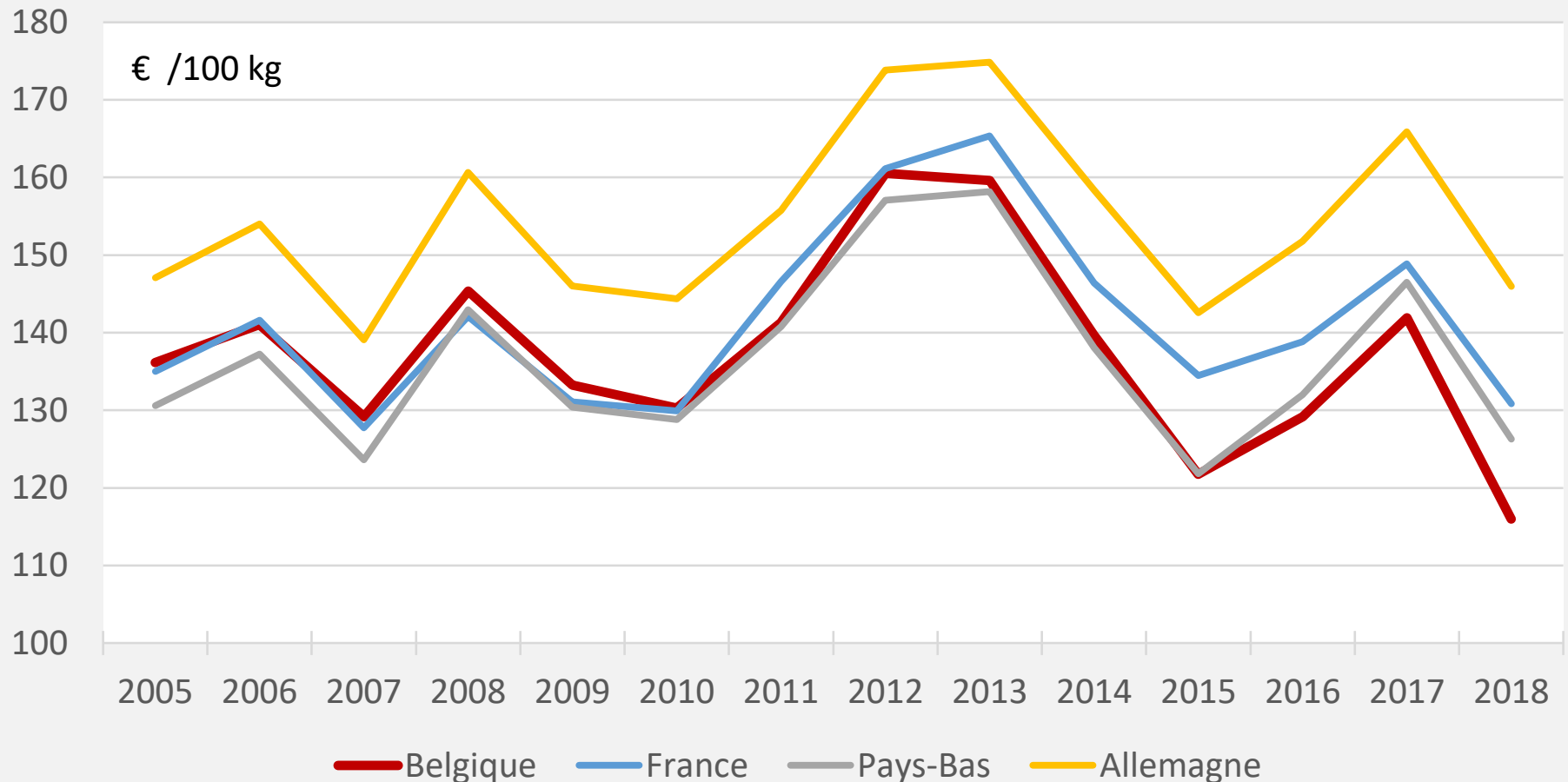
La contractualisation, une issue potentielle ?

- ▶ En Belgique, un meilleur prix à aller chercher
 - Par ferme laitière en Wallonie
 - 450 000 kg de lait en 2018
 - ✓ Allemagne : 0,90 € / 100 kg = **4050 €** / année
 - ✓ France : 1,60 € / 100 kg = **7200 €** / année
 - ✓ Pays-Bas : 2,34 € / 100 kg = **10 665 €** / année

La contractualisation, une issue potentielle ?

➔ En Belgique, un meilleur prix **du porc** à aller chercher

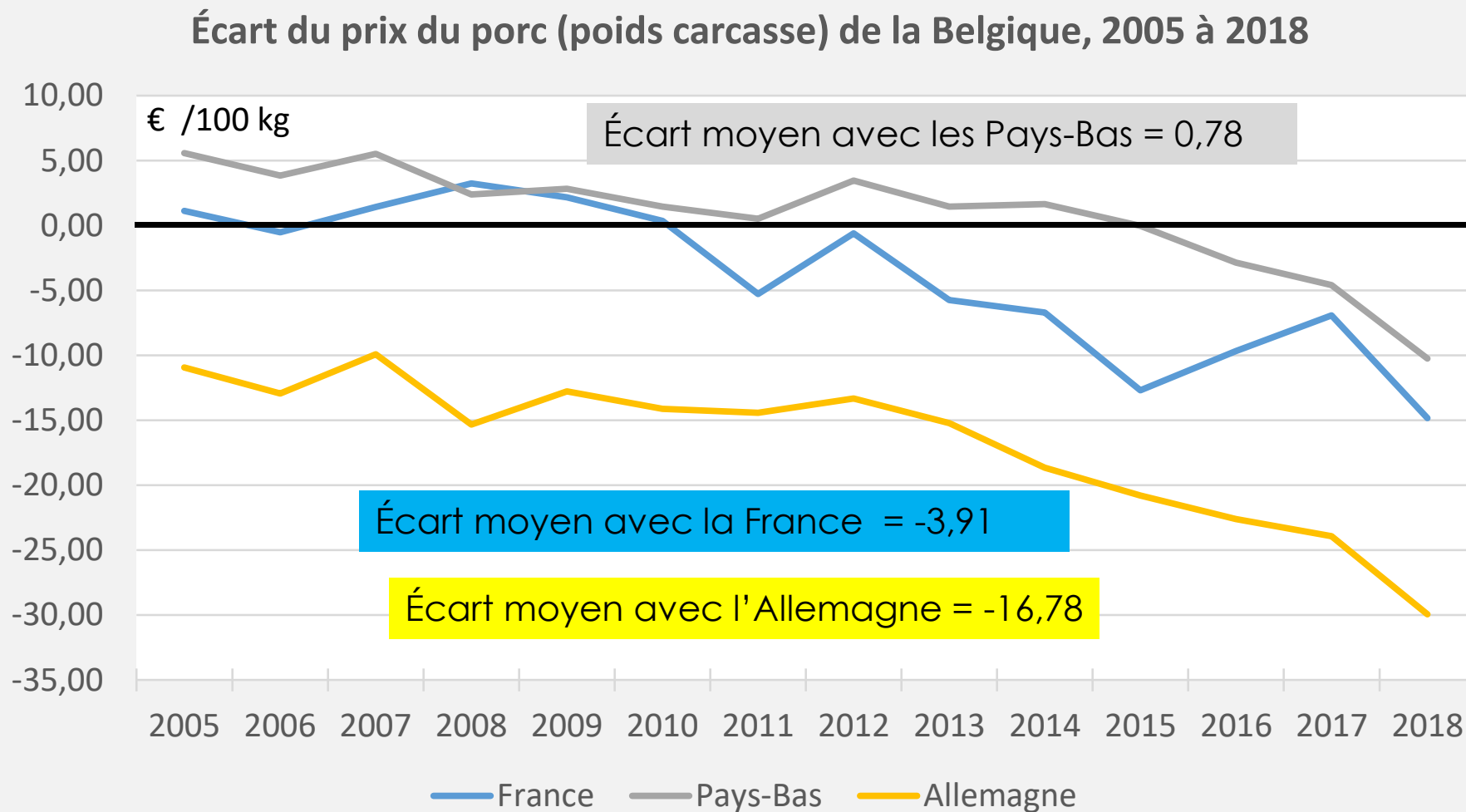
Prix du porc (poids carcasse), 2005 à 2018



La contractualisation, une issue potentielle ?

33

- En Belgique, un meilleur prix **du porc** à aller chercher



Conclusion

- La gestion de l'offre
 - Une voie sans issue pour la seule Belgique si l'Union européenne ne bouge pas
- La contractualisation
 - Une voie à explorer
 - Pour une contractualisation équilibrée
 - ✓ La nécessité d'un cadre législatif national
 - avec force obligatoire et extension des règles
 - et un cadre institutionnel pour régler les différends

Séminaire sur la gestion de l'offre organisé par le Collectif Stratégies Alimentaires

La gestion de l'offre : concepts et conditions de mise en œuvre

35

par Daniel-M. Gouin

Expert en agroéconomie

Le 3 décembre 2019