

LE JUSTE PRIX *des produits agricoles*

Sous la direction de Lucas Bettoni et Didier Krajeski
ACTES DE COLLOQUES N° 14



UNIVERSITÉ
TOULOUSE
CAPITOLE

PRESSES DE L'UNIVERSITÉ TOULOUSE CAPITOLE

Sommaire

- Propos introductifs, *D. Krajewski*

I. L'idée de juste prix

- La perception du « juste prix » : le regard du juriste, *L. Bettoni*
- La perception du « juste prix » : le regard de l'économiste, *M.-B. Magrini*
- Justifier le prix du lait. Un regard sociologique, *S. Billows*
- Calcul du prix juste et moyens de l'atteindre : exemple dans les filières de production laitière, *SCP Optimes*

II. La recherche du juste prix

A. La recherche du juste prix en période ordinaire

- La recherche du juste prix des produits agricoles en période ordinaire : les réponses des acteurs privés, *R.-J. Aubin-Brouté*
- La condamnation de l'abus dans les relations commerciales agricoles, *H. Hadj-Aïssa*
- La quête du juste prix, *A.-S. Choné-Grimaldi*
- Le rôle des interprofessions viticoles dans la recherche du prix juste, *P. Fabre*
- La recherche du juste prix en « période ordinaire » : le point de vue du praticien, *Ph. Vanni*

B. La recherche du juste prix en période de crise

- Une crise agricole mais quelle crise ?, *A. Vignes*
- Le juste prix en temps de crise. Les réponses législatives et jurisprudentielles, *F. Buy*
- La recherche du juste prix des produits agricoles en période de crise : les réponses contractuelles, *A.-C. Martin*
- La recherche du juste prix en période de crise : le point de vue du praticien, *Ph. Vanni*

Calcul du prix juste et moyens de l'atteindre : exemple dans les filières de production laitière

SCP OPTIMES

Préambule : Notre cabinet est spécialisé depuis 1989 dans le conseil de gestion auprès des entreprises agricoles. Notre intervention au colloque du 31 mai 2024 repose notamment sur nos pratiques dans le cadre de nos actions et travaux économiques auprès d'Organisations de producteurs (secteur du lait de vache et lait de brebis) et accompagnement de filières (fruits transformés). La présente publication reprend les éléments majeurs de cette présentation tout en la complétant et l'actualisant.

La crise du lait subie par les éleveurs au printemps 2009 les avait conduits à engager, sous l'impulsion de l'APLI (Association des Producteurs de Lait Indépendants) une « grève du lait » en septembre de la même année, marquée par des images fortes qui avaient fait le tour des médias (on se souvient de l'épandage de lait au pied du Mont-Saint-Michel).

De cette mobilisation était née une prise de conscience politique qui avait conduit à mettre en place un dispositif « novateur » dans le cadre de la Loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche du 27 juillet 2010 (complétée par le décret n° 2020-1753) : la contractualisation écrite obligatoire. Selon le Ministre de l'Agriculture de l'époque, monsieur Bruno Le Maire, l'objectif de cette contractualisation était de « *donner une vraie force de négociation aux producteurs leur permettant de sécuriser le prix, la durée et le volume de la production agricole* ».

Mais ce n'est que fin 2012 que les producteurs ont pu réellement se structurer : après le règlement « Paquet lait » du 14 mars 2012 il a en effet fallu attendre le 3 octobre 2012 pour que le décret de reconnaissance des OP soit effectivement applicable.

Dès 2013 et du fait de nos activités de conseils économiques auprès des entreprises agricoles, nous avons alors été sollicité par différentes OP pour les accompagner dans les aspects économiques de la négociation contractuelle.

Nous avons ainsi accompagné différentes OP dans le secteur Lait de Vache sur la décennie passée : assistance à la négociation des accords-cadres (les premiers ayant été signés en 2014), puis assistance aux négociations de formules contractuelles en conformité avec les nouvelles dispositions imposées par la loi du 30 octobre 2018 (alias EGAlim 1) ! Les négociations avaient débuté dès la fin de l'année 2017, dans le contexte des États Généraux de l'Alimentation. On se

Calcul du prix juste et moyens de l'atteindre : exemple dans les filières de production laitière

souvent notamment du discours de Rungis du 11/10/2017 de monsieur le Président Macron que nous avons sous les yeux lors des discussions avec les industriels. Les premières formules de détermination et évolution de prix ont ainsi été signées début 2019, dont certaines particulièrement innovantes.

Depuis l'automne 2022 la filière ovin-lait est également concernée par la contractualisation écrite obligatoire (Décret n° 2021-1416 du 29 octobre 2021 pris pour l'application de l'article 16 de la loi n° 2021-1357 du 18 octobre 2021 visant à protéger la rémunération des agriculteurs).

Dans l'exécution de nos missions auprès des différentes « OP Lait » qui ont sollicité notre accompagnement, la notion de « juste prix » est centrale : elle est dans ces dossiers le socle des négociations, les producteurs souhaitant que ce prix juste constitue le prix contractuel.

Mais avant d'évoquer la façon de calculer ce « prix juste » (II), il nous était demandé de commencer par définir ce prix juste, ce qui n'est pas chose aisée (I). Enfin nous témoignerons comment, dans certains cas, nous avons réussi à nous approcher de ce prix juste, et pourquoi dans d'autres cas, cette atteinte s'avère particulièrement difficile (III).

I. Comment définir le « prix juste » pour un producteur agricole ?

Cette tentative de définition nous a conduit à nous poser plus de questions qu'à avancer de réponses.

En préambule, la première question qui nous est venue est : du prix de quoi parlons-nous au juste ? En effet, ce que je produis est-il comparable à ce que produit un autre agriculteur, qu'il soit à côté de chez moi ou à l'autre bout de la planète ? Qui fixe les critères pour le produit que je vends :

- Le producteur ?
- L'acheteur ?
- Le contrat ?
- La loi ?
- Le cahier des charges de l'appellation ou de la marque ?
- Le consommateur ?
- ... ?

La question de la fixation de la norme permet de qualifier le produit auquel s'applique un prix juste spécifique. Mais deux produits de « qualités » équivalentes qui n'ont pas été produits dans des conditions strictement identiques doivent-ils être payés au même prix ?

Par ailleurs, nous parlons de « prix juste », mais pour qui ? Le « prix juste » pour le producteur n'est sans doute pas le « prix juste » pour le transformateur, ni pour le consommateur. La difficulté dans la détermination du prix juste pour un acteur de la filière est que ce prix peut se trouver « injuste » pour un autre acteur : notons par exemple le risque pour un industriel de se trouver « hors marché » s'il paye le produit acheté à son « juste prix » pour son fournisseur mais qu'au final le produit n'est plus acheté par le consommateur qui le juge trop onéreux. Au sein des filières cette notion de juste prix se révèle une véritable ligne de crête parfois étroite.

Nous voyons donc bien que cette notion de « prix juste » ne relève pas uniquement d'une approche purement objective et normée, mais intègre également des critères subjectifs ainsi que des enjeux économiques antagonistes.

Concernant la rémunération des producteurs, l'objectif du législateur vise à atteindre un revenu décent pour les agriculteurs et leur famille : là encore cette notion de revenu décent s'avère particulièrement subjective et propre à chacun. Certains considéreront qu'une rémunération équivalente à 2 SMIC s'avère suffisante, alors que d'autres pourront considérer (à juste titre) que le métier d'agriculteur en 2024 (et aujourd'hui 2025) nécessite :

- Des compétences fortes et multiples de gestion d'entreprise (gestion, administration, management, économie et finance, gestion de crise, vente, marketing, recherche, etc.).
- Une haute technicité.
- Pour certaines productions (élevage notamment) une astreinte particulièrement importante.
- Et une prise de risque élevée qui aboutit à ce que la rémunération « juste » revendiquée par le producteur soit bien au-delà de 3 SMIC, d'autant que le SMIC constitue une référence pour des salariés qui bénéficient d'un cadre de travail délimité et protégé.

Par ailleurs et outre la rémunération du travail des agriculteurs, la nécessaire rémunération du capital mobilisé dans les entreprises agricoles par leurs dirigeants (ou en cas de société par les agriculteurs et leurs associés) est souvent minimisée voire occultée. Cette rémunération devrait de surcroît se situer à un taux élevé compte-tenu des risques et aléas auxquels les activités agricoles sont souvent soumises.

Ensuite, pour déterminer ce prix juste, et à l'instar de toute entreprise de production, ne serait-il pas nécessaire de prendre en compte un bénéfice résiduel qui lui permette de moderniser son outil de production et se développer ?

En effet, dans le cadre des discussions de négociation, souvent les transformateurs excipent la « faiblesse » de leur propre résultat ; or ce résultat est

Calcul du prix juste et moyens de l'atteindre : exemple dans les filières de production laitière déterminé après rémunération de l'ensemble des salariés et dirigeants et déduction de l'impôt sur les sociétés. Soit un résultat net. L'objectif n'est pas ici d'opposer les producteurs à leurs acheteurs, mais simplement de permettre une analyse la plus objective possible de la répartition de la marge dans la filière. Chacun des maillons de la filière a aujourd'hui besoin de l'autre : le producteur doit produire et vivre de son travail, l'industriel a besoin de s'approvisionner pour répondre à un marché. Il n'est donc pas question d'affaiblir outre mesure l'un des maillons au profit d'un autre, personne n'ayant intérêt à cela à moyen-long-terme.

Enfin, le prix juste doit-il aussi rémunérer les efforts du producteur en matière de respect de l'environnement et de RSE ? Cette question d'actualité appelle de toute évidence une réponse positive, mais toute la difficulté consiste à quantifier ces efforts de manière concrète et chiffrée. Notre cabinet est depuis de nombreuses années sensible à ces questions et conduit différents travaux sur ce sujet d'importance.

II. Comment calculer le « prix juste » ? Exemple dans la filière lait de brebis

Deux notions sont indifféremment citées : le coût de production et le prix de revient.

Or ces deux notions sont très distinctes et chacune présente une utilité différente dans nos travaux.

En production laitière, le coût de production est le résultat d'une approche « comptable » de l'exploitation dont on a isolé son atelier lait (voir notamment les différentes publications de l'Idel à ce sujet). Ainsi toutes les charges dédiées à la production de lait sont compilées : charges d'aliments, charges courantes, coût du travail, coût des capitaux mobilisés, etc. Concrètement le coût de production est la somme des charges courantes, amortissements et rémunération des charges supplétives (foncier, capital et main-d'œuvre exploitant). Ces charges sont ensuite rapportées au litre de lait produit, afin d'obtenir un « coût de production » par litre de lait produit, généralement sur une année. L'intérêt majeur de déterminer le coût de production est double :

- Sélectionner les indicateurs pertinents de coûts de production et le poids de chacun d'eux dans la clause de révision automatique de l'article L. 631-24 du Code rural et de la pêche maritime (formule).
- Il est possible de mesurer d'une année sur l'autre son évolution et d'ainsi analyser les situations économiques des entreprises de production dans le temps.

Mais en valeur absolue la notion de coût de production ne peut en aucun cas être comparée au prix payé (ou au « prix juste » souhaité) car pour ce faire il faut

réintégrer les différents produits annexes de l'atelier afin d'obtenir un « coût net » appelé « prix de revient ».

Ce « prix de revient » est déterminé à partir du **coût de production, duquel sont déduits le montant des aides et les autres produits affectés à l'atelier**. Ainsi le **prix de revient** correspond au prix de vente du lait qui permettrait de couvrir l'ensemble des charges engagées par l'éleveur et de rémunérer l'ensemble des facteurs de production (main-d'œuvre dont rémunération de l'exploitant et capitaux).

Rapporté au litre de lait produit sur une période (généralement une année) il peut alors être comparé au prix réellement payé au producteur (à savoir le prix toutes primes et qualité comprises). Le tout étant analysé hors taxe (c'est-à-dire hors TVA) bien entendu.

Le prix de revient est déterminé à partir des comptabilités des entreprises agricoles de production, sur une période variable selon les dossiers (mais généralement et idéalement sur plusieurs années avec un travail spécifique au cas par cas en fonction des objectifs poursuivis). Il s'agit, sur les périodes de référence, d'établir le prix de revient de la manière suivante :

- Reconstitution des charges directes et indirectes (avec pour ces dernières l'utilisation de clés d'affectation) de l'entreprise nécessaires à la production ou à l'atelier.
- Même principe pour les produits annexes : prise en compte des ventes de produits annexes de l'atelier (par exemple ventes des agneaux en production lait de brebis), indemnités, subventions et produits divers.
- Reconstitution de la rémunération du dirigeant et de sa famille.
- Prise en compte d'une rémunération des capitaux mobilisés.
- Prise en compte d'une marge bénéficiaire résiduelle nécessaire, déterminée par exemple forfaitairement en appliquant un taux choisi sur le montant des capitaux propres moyens affectés.

Dans le cadre de l'accompagnement des OP, nous travaillons à partir des données collectives publiées soit par l'interprofession, soit par des réseaux spécialisés comme par exemple Inosys Réseaux d'Élevages. Ces données sont ensuite retraitées car les méthodes et hypothèses de calculs retenues pour ces publications ne sont pas toujours entièrement satisfaisantes et/ou complètes.

Prenons l'exemple de la filière lait de brebis qui, par l'intermédiaire des publications France Brebis Laitière, publie des données chaque année de coût de production et prix de revient pour plusieurs bassins (Pyrénées-Atlantiques et Occitanie), et/ou modes de production (Conventionnel et Bio).

Ces données sont établies à partir d'un observatoire qui regroupe plusieurs élevages et constitue une référence très intéressante et relativement fiable.

Calcul du prix juste et moyens de l'atteindre : exemple dans les filières de production laitière

Selon la méthode établie par l'institut de l'élevage (voir notamment idele.fr/detail-article/la-methode-nationale-de-calcul-des-couts-de-production-en-elevage-herbivore) les charges supplétives comprennent la rémunération des capitaux propres (rémunérés au taux du livret A) et le travail des exploitants rémunérés sur la base de 2,0 SMIC par UMO (unité de main d'œuvre).

À la demande des OP accompagnées, nous avons retravaillé ces prix de revient ; chacune des OP peut avoir des demandes différentes : notamment et s'agissant de la rémunération du travail de l'agriculteur certaines demandent un calcul avec 3 SMIC, d'autres 2,5 SMIC, mais aucune en dessous de 2,5 SMIC.

Prenons pour illustration l'exemple d'une OP dans le secteur Lait de Brebis qui souhaite que soit recalculé le prix de revient avec :

- Rémunération du travail des exploitants à hauteur de 2,5 SMIC (contre 2 SMIC selon calcul publié par Inosys).
- Rémunération des capitaux propres à hauteur de 5 % l'an pour tenir compte du risque (contre taux du livret A selon calcul publié par Inosys).
- Nécessité d'une marge bénéficiaire résiduelle égale à 3 % de la valeur des capitaux propres (non prise en compte par Inosys à notre connaissance).

Pour cette OP, le « prix juste » devrait donc permettre de couvrir l'ensemble de ces besoins ainsi définis.

Pour les campagnes 2021/2022 et 2022/2023 les résultats obtenus sont les suivantes :

<i>Occitanie – Lait conventionnel, en €/1 000 litres</i>	Campagne 2021/2022	Campagne 2022/2023
Prix de revient publié par France Brebis Laitière (*)	1 296 €	1 477 €
« Prix juste » recalculé selon les critères fixés par l'OP (notamment rémunération chef d'exploitation 2,5 SMIC / UMO)	1 397 €	1 582 €
Prix moyen réellement payé aux producteurs (*)	1 023 €	1 132 €
ÉCART ENTRE LE PRIX RÉELLEMENT PAYÉ ET LE « PRIX JUSTE OP »	-26%	-28%

(*) Source : « Les indicateurs de contractualisation de la filière ovine lait » septembre 2024 (pour la campagne 2022/2023) et septembre 2023 (pour la campagne 2021/2022) – France Brebis Laitière (<https://france-brebis-laitiere.fr/2024/09/30/les-indicateurs-de-contractualisation-fbl-de-septembre-2024-sont-en-ligne/>)

Ces chiffres illustrent clairement que sur les deux campagnes ici représentées le prix payé aux producteurs est très inférieur au « prix juste » qu'ils attendaient. La rémunération réelle du producteur (rémunération du travail et des capitaux investis) constitue la variable d'ajustement puisqu'en sa qualité de chef

d'entreprise sa rémunération est déterminée après comptabilisation de toutes les autres charges. Ces chiffres illustrent la détermination de certaines OP à défendre à l'été 2024 une revalorisation importante du prix dans leurs discussions avec les industriels.

III. Comment atteindre le prix juste ?

Nous avons évoqué différentes voies qui s'offrent aux producteurs agricoles en vue d'atteindre un prix juste. Chacune est, en fonction des caractéristiques propres à chaque entreprise agricole, plus ou moins concrètement réalisable. Citons par exemple :

- La fixation par le chef d'entreprise agricole de son prix de vente, ce qui n'apparaît concrètement envisageable qu'en cas de vente directe ou de produit « unique ».
- L'atteinte de ce prix dans le cadre de la négociation de son contrat individuel.
- L'atteinte de ce prix dans le cadre de la négociation collective (notamment avec les Organisations de producteurs).
- Démarche de filière qui bâtit une stratégie collective permettant un partage équitable de la valeur.
- Démarches particulières et spécifiques du type « C'est qui le patron !? » par exemple en lait de vache fondée sur la construction d'un prix de vente de la brique de lait en « marche avant » après prise en compte d'un prix rémunérateur pour le producteur et accepté par la collectivité des consommateurs.

S'agissant de la négociation collective, citons le cas d'une OP dans le secteur lait de vache que nous avons accompagnée dans le cadre de ses négociations en 2018 et 2019 pour la mise en œuvre d'une formule de détermination et de révision automatique du prix conforme à l'article L631-24 du Code rural et de la pêche maritime. Or :

- Cette formule avait déterminé, au bout de quelques mois, un prix du lait supérieur à l'environnement concurrentiel de la laiterie. Cette dernière avait alors décidé de ne plus appliquer la formule contractuelle, en payant un prix inférieur au prix contractuel. La difficulté dans cette affaire (comme dans la majorité des relations dans le secteur laitier) repose sur le fait que la paie de lait est établie par la laiterie et que le producteur se trouve dans un premier temps impuissant : il subit le prix payé.
- Les producteurs de l'OP ont alors engagé une procédure de médiation, qui a échoué, puis ont saisi le président du tribunal compétent selon la

Calcul du prix juste et moyens de l'atteindre : exemple dans les filières de production laitière

procédure accélérée au fond de l'article L. 631-28 du Code Rural et de la Pêche Maritime dans sa version de l'époque.

- Suite à cette saisine l'industriel a appliqué un prix discriminatoire aux adhérents de l'OP (prix inférieur au prix payé aux autres producteurs fournisseurs de la laiterie).
- Alors que les producteurs de l'OP auraient pu se détourner de l'OP pour retrouver un meilleur prix, les producteurs ont affiché une solidarité sans faille et l'ensemble des décisions stratégiques dans cette affaire a été soumis au vote des adhérents.

Aussi, les moyens de l'OP étant sans commune mesure avec les moyens de l'industriel, la capacité de l'OP à tenir une procédure longue et coûteuse était limitée.

Après plus de 2 ans de contentieux et du fait d'une forte détermination des producteurs, l'OP et l'industriel ont abouti par l'intermédiaire de leurs avocats respectifs à un accord amiable global et ont poursuivi des relations contractuelles plus apaisées, avec un prix rémunérateur pour les producteurs.

Le parcours de cette OP met en évidence la difficulté d'établir un équilibre tant dans la négociation de bonne foi que dans l'exécution et la vie du contrat entre producteurs et transformateurs.

En conclusion

Alors que la tentative de définition du « prix juste » d'un produit donné soulève plus de questions qu'elle n'amène de réponses, sa détermination à partir de critères choisis apparaît possible.

Dans nos missions auprès des OP cette détermination est fondamentale dans le cadre des négociations avec leurs acheteurs. Elle permet :

- D'une part de fixer un prix « objectif » dans le cadre des négociations qui pourra ensuite être justifié par l'industriel dans le cadre de ses négociations avec la grande distribution.
- De comparer ce prix de revient au prix réellement payé : concrètement, si le prix réellement payé est inférieur au prix de revient, c'est la rémunération du producteur qui sera finalement affectée. Le producteur pourra alors s'interroger sur l'orientation stratégique à donner à son entreprise en fonction de l'aboutissement des négociations.

L'exemple vécu et ci-dessus relaté (III) montre les limites du cadre légal souhaité protecteur.

Dans l'ensemble des dossiers que nous avons eu à accompagner ou que nous accompagnons actuellement, le comportement de l'acheteur est fondamental :

alors que certains semblent « mal vivre » de devoir négocier avec les OP dans le cadre légal, d'autres au contraire se positionnent en véritables partenaires pour aller vers une contractualisation gagnant-gagnant digne d'une véritable filière.

Le partage de la valeur et des risques au sein d'une filière constitue l'enjeu majeur des négociations. Et nous restons convaincus que pour que les filières perdurent, l'approche de ce partage entre les acteurs de la filière doit être la plus transparente possible.

Mars 2025

LE JUSTE PRIX *des produits agricoles*

Sous la direction de Lucas Bettoni et Didier Krajeski
ACTES DE COLLOQUES N° 14



UNIVERSITÉ
TOULOUSE
CAPITOLE



PRESSES DE L'UNIVERSITÉ TOULOUSE CAPITOLE