

## Le Médiateur des relations commerciales agricoles

Paris, le 1<sup>er</sup> octobre 2015

### **Etats des lieux de la mise en œuvre des engagements pris dans la filière laitière le 24 juillet et recommandations**

Le médiateur souhaite en premier lieu saluer l'effort de transparence que l'ensemble des opérateurs ont réalisé vers la Médiation des Relations Commerciales Agricoles en mettant à sa disposition, sous le sceau de la confidentialité, de nombreux éléments de leur comptabilité ou de leur politique commerciale. Certes, cette information n'est pas exhaustive ni certifiée, mais la convergence des constats permet de les valider.

Le médiateur se félicite par ailleurs des efforts que plusieurs transformateurs ont réalisés vis-à-vis de leurs organisations de producteurs pour expliciter comment ils ont retransmis les améliorations tarifaires que les distributeurs leurs ont concédées en application de leurs engagements du 24 juillet dernier. Ces efforts devront être poursuivis.

#### **I - Le constat**

- a) Les distributeurs ont tenu scrupuleusement leur engagement de revalorisation des produits à leurs marques (MDD) ou « premiers prix » (PP) au niveau du prix pratiqué en 2014.

Ils ont fait les choix différents quant à :

- la référence 2014, certains prenant le prix moyen 2014, d'autres le niveau de prix atteint en fin d'année, sans qu'on puisse dire quelle option était le plus favorable aux transformations.
- aux modalités de la revalorisation : hausse du tarif ou baisse des remises.



Au plan quantitatif, la sommation des différentes informations fournies par les distributeurs et les transformateurs amène à considérer que le produit de ces bonifications tarifaires est compris entre 50 et 80 M€.

Ce montant est significatif puisqu'il est par exemple équivalent, et probablement supérieur, à la dotation de 62,3M€ d'aides conjoncturelles pour les éleveurs touchés par la crise de l'élevage accordée par la Commission Européenne à la France.

Il ne représente toutefois qu'une amélioration potentielle du prix payé aux producteurs de 5 à 8 euros les 1000 litres sur le prix payé en moyenne depuis août (soit 2 à 3,5 euros les 1000 litres sur l'ensemble de l'année), ce qui a freiné la baisse des prix jusqu'à la fin de l'année et placé les producteurs en situation moins défavorables que leurs homologues d'un certain nombre de grands pays producteurs de lait.

Il ressort des échanges que l'extension des engagements des distributeurs à l'ensemble des produits vendus sans MDD ou PP aurait amélioré le résultat d'un taux compris entre la moitié et les deux tiers (soit entre 3 et 5 euros le prix moyen de l'année ; entre 7 et 12 euros sur le prix moyen payé depuis août).

L'effet à date d'une telle extension serait toutefois limité puisqu'il ne porterait que sur les 3 derniers mois de l'année.

Ont par ailleurs été rapportées quelques demandes sporadiques de certains distributeurs de compensation de marge sans que la médiation ait pu en vérifier la réalité. Ces pratiques sont contraires à la loi et aux engagements pris le 24 juillet d'absence de renégociations des tarifs sur les marques nationales convenus début 2015 dans le cadre des contrats LME entre industriels et distributeurs.

- b) Les transformateurs ont strictement répercuté aux éleveurs les fournissant les bonifications tarifaires obtenues, chacun en ce qui le concerne.

Il est important de rappeler que chaque industriel est dans une situation spécifique à l'égard des engagements du 24 juillet en fonction de son exposition aux marchés internationaux, de la part du lait qu'il commercialise auprès de la RHD, et de son mix produit vendu à la grande distribution, notamment de la part des produits concernés par les engagements dans ce mix.



Les modalités de répercussion ont toutefois varié d'un transformateur à l'autre :

- certains l'ont concentrée sur les premiers mois suivant les engagements (août ou septembre) quitte à prendre de l'avance sur les transferts financiers effectifs en provenance de la distribution.
- certains la lissent sur la fin de l'année de manière à éviter que le prix payé chaque mois passe en dessous d'un certain niveau – ce que les prix contractuels devraient faire au regard de l'évolution défavorable des prix internationaux.
- les autres répercutent au mois le mois les bonifications obtenues de leurs clients distributeurs.

Plusieurs transformateurs ont procédé à cette répercussion sous l'œil de leurs organisations de producteurs, ou de leurs coopérateurs pour les coopératives, mais avec des degrés d'associations variables.

Le médiateur invite les transformateurs à renforcer cette association de manière à crédibiliser l'ensemble du dispositif. Cette association devrait du reste aller de soi s'agissant des coopératives pour décider si la bonification doit être affectée au prix plutôt qu'à une ristourne de fin d'année, voire aux réserves.

- c) Les distributeurs et les transformateurs ont donc globalement bien respecté leurs engagements du 24 juillet dans un contexte de tension avec le milieu agricole.

Le médiateur n'ignore pas la détresse de nombreux éleveurs. Cependant, les actions auxquelles certains représentants du monde agricole se sont livrés dans les laiteries et les magasins ne sont pas de nature à permettre des solutions équilibrées et durables, et en tout état de cause entravent les travaux de médiation.

Le médiateur rappelle que les transformateurs et les distributeurs ne s'étaient engagés que sous la condition que les éleveurs cessent leurs actions.

Force est de constater que cela n'a pas été véritablement le cas.

- d) Aucune revalorisation ne semble avoir été obtenue à ce jour de la part des opérateurs de la RHD.



## II - Les recommandations

Le constat partagé est que la filière a besoin de stabilité dans une conjoncture difficile et que le maintien de ses capacités de production justifie de sauvegarder les revenus des éleveurs, jusqu'au retournement des marchés internationaux, envisagé à la mi-année 2016.

Ceci appelle plusieurs recommandations qui ont recueilli l'assentiment de la majorité des interlocuteurs :

a) La prolongation en 2016, et aussi longtemps que nécessaire, des engagements de la distribution :

- maintien des tarifs actuels d'achat des marques nationales par les distributeurs (et il faut entendre là le maintien du prix « triple net ») ; ceci ne pose aucun problème juridique.
- maintien des prix d'achat des MDD-PP au niveau du prix 2015.

La question de l'extension des engagements à l'ensemble des produits sous MDD ou PP reste ouverte dans la mesure où l'éventuelle hausse du prix de vente aux consommateurs qui pourraient en résulter pour certains produits peut conduire à une diminution de leur diffusion et une baisse de valeur d'activité pour leur fabricant.

Une option pourrait être d'en rester aux engagements pris sur ce point le 24 juillet qui consistait à ce que les distributeurs accueillent favorablement les demandes qui leurs sont faites de revalorisation des produits MDD et PP non concernés par les engagements du 24 juillet, charge aux demandeurs de bien mesurer le risque sur leurs productions, et de justifier le lien entre cette hausse et une revalorisation du prix payé aux producteurs.

b) la redistribution à leurs producteurs d'une partie de profits réalisés par les transformateurs sur les produits résultant de la transformation du lait collecté en France.

Il résulte des statistiques officielles que les tarifs de vente industriels aux distributeurs ont beaucoup moins baissé que les prix payés aux éleveurs, les tarifs LME négociés début 2015 n'ayant pas anticipé les effets de la dégradation de la conjoncture internationale que l'on constate aujourd'hui.



La rémunération du lait valorisé dans les produits commercialisés par la grande distribution a donc diminué.

*Il est proposé de la maintenir en 2015 à son niveau de 2014.*

Chiffrer l'effet de cette proposition n'a pas grand sens dans la mesure où il dépend des conditions d'achat obtenues en début d'année par chaque transformateur auprès de ses différents clients distributeurs.

La mettre en œuvre suppose également que les transformateurs puissent y procéder sans mettre leur équilibre financier en péril : là encore le dialogue avec les organisations de producteurs doit permettre de trouver la juste mesure. La Médiation des Relations Commerciales Agricoles se tient à la disposition des parties pour faciliter ces discussions.

Cette recommandation doit permettre de relever le prix du lait payé aux éleveurs, et de remplir l'objectif de combler une partie de l'écart entre le prix actuel correspondant à l'application des contrats majoré de l'effet des engagements de juillet, et le prix auquel certains producteurs aspirent.

Cette recommandation, si elle est suivie, a le mérite de faire en sorte que le prix payé à un producteur soit plus en conformité avec la valorisation de l'ensemble des produits de son collecteur, y compris auprès de la distribution, contrairement aux usages qui perdurent encore.

Elle suppose un lien de confiance entre les organisations de producteurs et les transformateurs, trop souvent absent aujourd'hui.

Dans cette perspective, le médiateur recommande que les transformateurs confient à leurs commissaires aux comptes la mission de certifier la restitution aux éleveurs des augmentations tarifaires obtenues des distributeurs, et ceci dès le présent exercice.

c) les engagements de relèvement des conditions d'achat doivent impliquer également la RHF, dans des conditions similaires à ceux pris par la distribution.

Le mouvement pourrait être initié par les filiales des groupes de distribution opérant dans ce secteur.



d) enfin il serait raisonnable que transformateurs et éleveurs puissent mettre à profit la stabilité des conditions tarifaires en 2016 pour élaborer la nouvelle génération de contrats devant entrer en vigueur en 2017 de manière à limiter l'exposition des éleveurs qui le souhaitent aux fluctuations des marchés internationaux.

