



CHRONIQUE

Par Bruno Néouze, avocat en droit des affaires au cabinet Racines¹.

Comment se prémunir face à la volatilité des prix

Si la demande mondiale de produits agricoles est relativement stable (bien qu'en constante croissance), il n'en est pas de même de la production. Celle-ci est exposée à des accidents climatiques ou agronomiques constants. Cette situation entraîne une instabilité des prix, tant des produits que des intrants, qui a atteint depuis quatre ans des proportions fort inquiétantes : le producteur ignore quel sera son revenu, et donc s'il peut investir, tandis que les acheteurs – y compris les États – ne sont pas maîtres de leurs coûts ni ne peuvent assurer la sécurité de leurs approvisionnements.

Pour un producteur comme pour un utilisateur, l'outil privilégié de couverture de ces risques est le marché à terme de marchandises : en procédant à des achats ou des ventes à terme sur le marché papier, il est possible de compenser les évolutions négatives (ou positives) du marché physique. Mais cet instrument n'est pas suffisant : d'abord, parce qu'il n'existe pas de marché à terme pour tous les produits, ensuite parce que leur accès n'est pas possible pour tous. Mais surtout, parce que la proportion entre les opérateurs professionnels et les spéculateurs s'est inversée : si la présence des spéculateurs a toujours été nécessaire pour assurer la fluidité du marché, ils sont devenus plus que largement majoritaires (près de 80 % sur la MAT de Chicago). Cela a eu pour effet de déconnecter le marché papier du marché physique et d'amplifier considérablement la volatilité des cours.

C'est pourquoi les producteurs et leurs premiers acheteurs se tournent de plus en plus vers une contractualisation pluriannuelle (jusqu'à cinq ans, en fonction des produits concernés). Cela permet de s'assurer sur des volumes, en plus d'avoir globalement un effet stabilisateur sur les prix. La principale difficulté – et le premier gage de la réussite – est précisément le prix : il doit permettre le maintien de la production et donc une rémunération correcte, tout en ne mettant pas l'acheteur en difficulté concurrentielle. Cela rend les clauses de prix particulièrement délicates à rédiger (prix plancher ou plafond, mécanismes de stabilisation, clauses de variation) et nécessite, le plus souvent, l'existence d'une référence (mercuriale, observatoire) qui n'existe pas toujours.

Mais il existe d'autres sujets de préoccupation : l'acheteur, notamment lorsqu'il s'agit d'un État, n'est pas tant mu par une question de prix que par sa volonté d'assurer un approvisionnement régulier de ses ressortissants. Cela exige la mise en place de garanties spécifiques pour s'assurer de la livraison réelle et physique de la marchandise (y compris à cinq ans ou plus).

Pour répondre à tous ces besoins, une nouvelle ingénierie juridique se met en place, de plus en plus sophistiquée. C'est le prix de la protection contre une volatilité des prix des matières premières agricoles qui, en l'absence de régulation mondiale, ne fera que s'accroître.

(1) Racine est un cabinet d'avocats indépendant spécialisé en droit des affaires. Avec un effectif de 130 personnes en France (Paris, Bordeaux, Lyon, Marseille et Nantes), il réunit plus de 60 avocats et juristes à Paris. Il dispose également de bureaux à Bruxelles et Beyrouth, ainsi que d'un réseau de correspondants à travers l'Afrique. Bruno Néouze, associé, y traite avec son équipe les questions relatives à l'agriculture et aux filières agroalimentaires.