

Les Organisations de Producteurs des filières animales Des rôles et objectifs différents

En fonction de leur filière et de leur statut juridique, les OP diffèrent en termes de services et de poids sur le marché. Elles présentent aussi des similitudes, notamment dans leur réponse aux attentes sociétales. La négociation avec l'aval est un rôle important de ces organismes dans ces filières aux degrés de contractualisation divers.

Depuis plusieurs années, l'Etat s'intéresse à l'organisation des filières agricoles et à la place des Organisations de Producteurs (OP). Existant en filières porcines et avicoles sous le nom de groupement depuis 1962, elles sont reconnues en filière laitière depuis 2012. En 2017, elles étaient au nombre de 59 en lait, 37 en porc et 27 en volaille. Reconnues par le ministère, elles sont constituées par des producteurs qui cherchent à mutualiser leurs moyens et rééquilibrer les relations commerciales avec l'aval.

Les OP porcines et volaille de chair sont principalement coopératives. En lait, les OP sont associatives, les coopératives n'étant pas reconnues OP. En filière porcine, les OP commercialisent la plupart des animaux produits sur le territoire (89 % en 2016) contrairement à la volaille (~35 %) et au lait (25 %). Le reste de la production laitière est gérée par les coopératives ou vendu directement par l'éleveur aux laiteries privées. En volaille de chair, les Organisations de Production privées sont majoritaires.

Marché et service

Les OP porcines et avicoles ont principalement un rôle de mise sur le marché des animaux et offrent pour la plupart des services divers comme le conseil technique. A l'inverse, les OP laitières, plus récemment reconnues, n'en proposent pas. Plusieurs raisons l'expliquent : leur structure associative et le faible nombre d'ETP, mais aussi l'existence d'autres structures déjà chargées de ces missions (contrôle laitier, BTPL, etc.).

Les stratégies des OP sur la qualité des produits varient selon les filières étudiées. Certaines ne proposent aucun signe de qualité officiel. C'est le cas en lait même si quelques-unes sont spécialisées en bio ou en AOP. En porc, les signes de qualité ne représentent qu'une part très faible de la production (3,5 % en Label Rouge, 0,5 % en bio). Les OP porcines proposent néanmoins à leurs adhérents différents niveaux de qualité, des signes officiels au porc conventionnel en passant par des cahiers des charges portant sur le bien-être animal, l'alimentation et la qualité du produit. Il en va de même pour la plupart des OP avicoles ayant répondu à

l'enquête. Quelques OP laitières conventionnelles proposent des cahiers des charges (environnement, alimentation).

Face aux attentes sociétales, certains cahiers des charges se durcissent ou sont créés comme le « sans antibiotique dès la naissance ». Ils peuvent être imposés par l'aval, dans ce cas l'OP n'a qu'un rôle de relai de l'information. Les OP sensibilisent également les éleveurs à ces sujets d'actualité par des formations et des conseils techniques. Des aides à la modernisation favorisent la création de bâtiments qui répondent mieux à ces enjeux (densité réduite, lumière naturelle, aire extérieure). La question des investissements, des surcoûts et de la rétribution de l'effort fourni reste néanmoins posée.

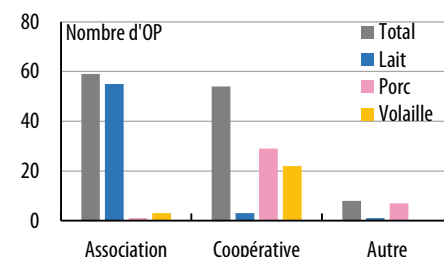
Négociation et contractualisation

Traditionnellement orientées marché et service, les OP jouent aussi un rôle non négligeable dans la défense des intérêts des éleveurs.

La négociation avec le ou les partenaires aval est la principale mission des OP laitières. Elles cherchent à renforcer leur pouvoir de négociation par exemple en augmentant leur taux d'adhésion pour plus de représentativité. Cet objectif de croissance se retrouve dans les autres filières. En s'agrandissant par des fusions, les OP espèrent augmenter leur pouvoir de marché.

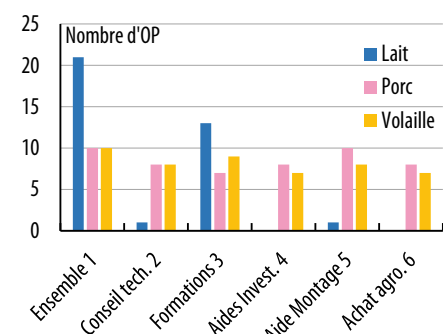
Les OP se sont également emparées du sujet de la contractualisation pour assurer un débouché et un prix à leurs éleveurs. La filière laitière est la principale concernée. Depuis 2011, les laiteries ont obligation de proposer un contrat à leurs livreurs. Le regroupement en OP permet aux éleveurs de négocier collectivement et de signer un contrat cadre identique pour chaque adhérent. Parmi les OP laitières ayant répondu, environ 60 % avaient signé un tel contrat en août 2017. La production avicole est très contractualisée (50 % sous contrat coopératif, 40 % sous contrat d'intégration). En filière porcine, il existe surtout des contrats coopératifs portant peu sur la régulation du volume et du prix perçu. Sans qu'elles aient pu être quan-

Statut juridique des OP porcines, laitières et avicoles



Source : RMT Economie des Filières Animales. NB : 2 OP non renseignées

Services proposés par les OP selon leur secteur



Source : RMT Economie des Filières Animales. Issu des résultats d'une enquête en ligne réalisée en juin-juillet 2017 auprès des OP ; (1) Ensemble des OP, (2) Conseil technique, (3) Formation, (4) Aides Investissement, (5) Aide Montage de Projet, (6) Achat agrofournitures

tifiées, des démarches individuelles voient néanmoins le jour pour des produits différenciés.

Pour renforcer le pouvoir des producteurs, les contrats tripartites sont évoqués. Ils permettent d'inclure les distributeurs dans les négociations et d'améliorer la transparence entre les maillons. Les distributeurs s'assurent de la qualité des produits mis en rayon et d'une rémunération suffisante des producteurs, deux éléments valorisables auprès du consommateur. Ce type de démarche existe en porc mais représente des volumes plutôt faibles.

Ce travail a été réalisé par le RMT Economie des Filières Animales en 2017 à partir d'une enquête en ligne et d'entretiens.

Lisa Le Clerc

lisa.leclerc@ifip.asso.fr