

Rôle des Organisations de Producteurs dans les **filières porcine, avicole et laitière**

Financier

Casdar

Partenariats

RMT « Economie des filières animales », Idèle, Itavi

Contact

lisa.leclerc@ifip.asso.fr

Valorisation

Présentations

- Présentation lors d'un Webinaire
- Mise à disposition du Webinaire sur le site de l'IFIP
- Gestion et maintenance du site en interaction avec les entreprises



Contexte et objectifs

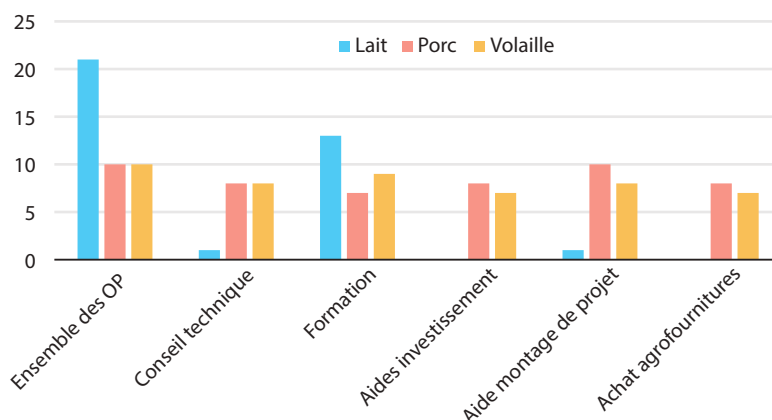
Alors que les filières porcine, avicole et laitière sont en restructuration, les Organisations de Producteurs (OP) sont aujourd'hui mises en avant par les politiques. Depuis plusieurs années, la législation évolue à la fois en matière de contractualisation et de reconnaissance des OP, avec notamment pour objectif de renforcer le pouvoir des producteurs. Originellement mises en place pour (ré)-équilibrer les relations commerciales entre producteurs et leurs partenaires, les OP ont d'autres fonctions. En effet, parce que les caractéristiques des filières sont différentes (histoire, politiques agricoles, modalités de production), les attributs des OP ne sont pas toujours les mêmes. Cette étude vise à comprendre comment les OP s'organisent face aux différentes structures de marché, comment leurs rôles leur permettent de répondre aux attentes de leurs adhérents mais aussi quels sont leurs objectifs

Matériel et méthode

Une enquête en ligne envoyée aux OP a permis de récolter des informations quantitatives sur le fonctionnement et le rôle des OP. Une enquête qualitative, menée en face à face auprès de représentants des OP, éclaire les objectifs des organisations.

Résultats

La plupart des OP des filières étudiées ici sont coopératives ou associatives. Il existe quelques exceptions, notamment les SICA en filière porcine. Il est possible de séparer les OP en 2 catégories différentes, de par leurs rôles et certains de leurs objectifs. Les OP associatives, ou non commerciales, ont un rôle de représentation et de négociation avec leurs partenaires. Les coopératives et OP commerciales commercialisent la production de leurs adhérents et peuvent proposer conseil technique et aides diverses, en investissant ou non dans l'amont et/ou l'aval. Les associations (principalement laitières) vont chercher à augmenter leur taux d'adhésion, parfois à développer leurs services pour augmenter leur pouvoir de négociation face à leur partenaire aval. Par leurs négociations, les OP laitières souhaitent instaurer des contrats cadres et des prix tenant compte du coût de production. Les OP coopératives (principalement avicoles et porcines) envisagent ou mettent en place des restructurations (fusions) pour conserver voire augmenter leur pouvoir de marché. Ce souhait d'un meilleur contrôle de l'offre se retrouve également chez les OP non commerciales via la création d'Associations d'OP. La majorité des OP mentionne comme objectif de mieux prendre en compte les attentes sociétales, sur la qualité supérieure mais aussi sur le standard. Enfin, la plupart des OP partagent un objectif plus « interne » à leur organisation, celui de parvenir à mieux impliquer leurs adhérents dans la gouvernance.



Services proposés par les OP selon leur secteur