

Approche typologique du fonctionnement, de l'organisation et des orientations des groupements de producteurs de porcs de l'ouest de la France

Sandrine BROUSSET (1)*, M. RIEU (2), L. VIGNAU-LOUSTAU (1)

(1) *École Supérieure d'Agriculture Purpan - 75, voie du TOEC, 31076 Toulouse Cedex 03*

(2) *Institut Technique du Porc, Pôle Économie - 34, boulevard de la Gare, 31500 Toulouse*

Approche typologique du fonctionnement, de l'organisation et des orientations des groupements de producteurs de porcs de l'ouest de la France

Les groupements de producteurs de porcs, créés sur l'initiative des Pouvoirs Publics dans les années 60 en France, ont pris une grande importance, surtout dans l'ouest du pays. En Bretagne, la part de la production des adhérents des groupements dépasse 95 % du total. Elle équivaut à la moyenne nationale, soit 90 %, en Pays-de-la-Loire.

Ces structures sont en très grande majorité des coopératives ou des sections de coopératives. Elles commercialisent les porcs. C'est la première de leurs missions. Mais celles-ci se sont diversifiées : encadrement technique des éleveurs, conception de bâtiments, services vétérinaire et financier, etc. Des groupements se sont aussi engagés dans la filière, en amont pour l'approvisionnement (aliment, reproducteurs, matériaux, ...), en aval pour la transformation (abattage, découpe, charcuterie, ...).

Pour analyser la complexité des structures et des rôles, l'étude basée sur des enquêtes conduites en Bretagne et Pays-de-la-Loire en 1996 propose un classement typologique des groupements de ces régions. Quatre grands types et sept sous-types ont été définis, selon la nature de la firme qui a initié la constitution d'une filière d'entreprises. Dans trois types, les groupements ont délibérément noué des relations durables dans la filière. Le quatrième défend l'autonomie des éleveurs, face à l'amont et à l'aval. Il concerne 30 % de la production en Bretagne, seule région où il est présent.

Les stratégies et pratiques des groupements sont jugées en particulier sur leurs capacités :

- à assurer le développement autonome des entreprises de production,
- à leur permettre un accès durable au marché, en répondant bien à ses attentes.

Dans un proche avenir, les groupements devront aussi :

- proposer des solutions pour lever la contrainte de l'environnement,
- participer aux réponses aux nouvelles attentes des consommateurs et aux exigences des citoyens,
- faciliter l'entrée de jeunes actifs dans cette profession.

A typology of activity , organisation and strategies of pig producers communities in the western regions of France

The pig producers communities were created through the French regulation during the sixties. They are very important, especially in the western regions of France. In Bretagne, the members of these communities produce more than 95 % of the total production. In the region "Les Pays-de-la-loire", this share is the same as for France, 90 %.

These organisations are mostly specialised co-operatives or parts of co-operatives involved in several sectors. First of all they have to market pigs. But they became more and more active in several other activities : technical advises to the farmers, conception of buildings, veterinary and financial services, etc. Some communities have also subsidiaries or financial assets in companies, like feed facilities, breeding companies, packing plants.

In order to describe and to better understand these complex organisations and activities, enquiries were made in Bretagne and in "Pays-de-la-Loire" in 1996. The research suggest a typological classification of producers communities. Four types and seven subtypes were defined, according the activity of the company who has created a chain of enterprises. For three types, the communities are voluntarily linked with suppliers or customers. The fourth type want to remain totally independent and keeps 30 % of the Briton production.

The strategies and activities of the communities are mostly judged on the ability :

- to develop the independent farms,
- to give them access to the market, bringing good responds to the demand.

In the next future, the communities have also :

- to offer good solutions against the environmental constraints,
- to help the producers to satisfy the new demands of consumers and of citizens,
- to assist young people for entering this activity.

INTRODUCTION

Le développement de la production porcine française repose largement depuis les années 60 sur l'organisation de ses producteurs. Grâce aux structures qu'ils ont créées, ils ont contribué à la résorption du déficit national en viande porcine pour atteindre l'excédent commercial en 1994.

Apparue à la suite de la loi d'orientation agricole de 1960, la notion de groupement de producteurs a rapidement progressé dans le secteur porcin. Actuellement, près de 90 % des porcs produits en France sont commercialisés par 112 groupements de producteurs.

Ayant misé sur l'élevage porcin depuis 40 ans, la Bretagne domine cette production, non seulement pour sa part dans la production nationale - 56% des porcs commercialisés - mais aussi pour son taux d'organisation des éleveurs : qui dépasse 95% des éleveurs pour les adhérents des groupements de producteurs et 95% de la production régionale.

En dépit de volumes de production bien inférieurs, - 12% du total national -, la région des Pays-de-la-Loire présente des similitudes avec la Bretagne pour l'organisation et les stratégies des groupements.

Une première approche permet de distinguer trois grands types de groupements dans les deux régions :

- Groupements intégrés dans une coopérative polyvalente ;
- Groupements spécialisés autonomes ;
- Groupements spécialisés associés à des fabricants d'aliment.

Cependant, bien que cette classification traduise des tendances culturelles fortes, cette distinction ne recoupe pas suffisamment les différences de stratégie. Les groupements présentent d'importantes différences, non seulement pour leur fonctionnement interne et les services proposés aux adhérents, mais aussi pour leurs relations externes avec les partenaires économiques de la filière porcine.

Pour décrire et mieux comprendre cette diversité des politiques d'entreprises, le présent travail propose une approche typologique, c'est-à-dire le regroupement en types de groupements présentant des caractéristiques communes.

1. MÉTHODE

1.1. L'origine des informations

Une étude a été réalisée en 1996 et 1997 dans le cadre d'un mémoire de fin d'étude d'ingénieur de l'École Supérieure d'Agriculture de Purpan, avec le concours de l'Institut Technique du Porc (BROUSSET, 1997). Son but était d'analyser l'organisation de la production porcine et ses perspectives dans les deux premières régions françaises, la Bretagne et les Pays-de-Loire.

La démarche a suivi trois étapes :

- Analyse des données bibliographiques sur l'histoire des groupements de producteurs en général, sur les structures porcines de l'Ouest de la France en particulier ;
- Entretiens auprès d'experts, responsables d'organisations professionnelles et d'entreprises, observateurs des filières porcines en Bretagne et Pays-de-Loire. Leurs avis ont été recueillis sur les principes de fonctionnement des groupements de producteurs, les perspectives d'évolution. Il leur a été demandé de proposer leur propre typologie.

- Enquêtes et entretiens auprès de 22 directeurs ou présidents de groupements de producteurs -17 en Bretagne et 5 en Pays-de-Loire- pour connaître avec précision l'organisation interne et externe.

Tableau 1 - Experts rencontrés pour construire une pré-typologie
Classement par secteur d'activité

Secteurs d'activité	Nombre d'interviews
Unions de groupements	5
Administration, enseignement, recherche	9
Entreprises d'amont	3
Entreprises d'aval	3
Chambres d'Agriculture	3
Syndicalisme	5
Marché du Porc Breton	1
Crédit Agricole	1
TOTAL	30

Le travail se décompose en plusieurs étapes : la première est une rétrospective de l'ascension des deux régions en production porcine, avec un regard particulier sur le rôle des groupements de producteurs à partir de 1960. La seconde partie analyse les résultats sur les groupements. Enfin, la troisième partie propose un classement typologique des trente groupements, pour discuter les perspectives de chaque tendance stratégique à partir des forces et des limites perçues.

Cette communication, axée sur cette dernière partie, présente la typologie retenue et propose une vision synthétique des différentes stratégies mises en oeuvre au sein des groupements.

1.2. Qu'est-ce qu'un groupement de producteurs ?

Initialement, les Pouvoirs Publics ont attribué aux groupements de producteurs une double mission technique et économique : améliorer la compétitivité des élevages en diffusant le progrès technique, régulariser les marchés en maîtrisant l'offre et en orientant la production vers les exigences de l'aval de la filière. Or, pour remplir pleinement leur rôle, les groupements ont progressivement élargi leurs fonctions. Les multiples services qu'ils proposent aujourd'hui tendent à englober l'ensemble des besoins des éleveurs de porcs :

- collecte, transport et commercialisation des porcs ;
- appui technique, incluant visites d'élevages, réalisation de la gestion technique, sessions de formation...
- service vétérinaire ;
- service génétique pour la sélection et la multiplication des reproducteurs ;
- service bâtiment, organe de conseil et prestataire de services auprès des adhérents ;
- service financier pour atténuer les aléas d'un marché por-

Tableau 2 - Nombre des groupements de l'ouest
Selon les catégories issues de la pré-typologie

	Nombre total de groupements		Nombre de groupements enquêtés	
	Bretagne	P.-de-Loire	Bretagne	P.-de-Loire
1. Groupements dans filières initiées par l'amont	3	4	2	1
2. Groupements dans filières initiées par les producteurs	9	7	7	4
3. Groupements dans filières initiées par l'aval	2	0	2	0
4. Groupements dans filières à maillons autonomes	5	1	4	1
Total	19	12	15	6

cin très fluctuant, car non soutenu publiquement, ou pour favoriser le développement ou la création d'élevages.

À ces services internes, se sont ajoutées, dans de nombreux cas, des prises de participation en aval ou en amont de la production, pour garantir les débouchés d'une part, et d'autre part pour contrôler des activités comme la fabrication d'aliment ou la sélection, parce qu'elles sont stratégiques ou lucratives.

D'abord conçus comme de simples systèmes de mise en marché collective, les groupements de producteurs sont donc devenus de véritables entreprises commerciales, soumises aux pressions de la concurrence locale comme internationale, avec toutefois une importante particularité : leur finalité demeure le service des exploitations agricoles grâce à la solidarité entre les personnes. Cela explique les limitations imposées au statut juridique par le législateur : les groupements ne peuvent être que des associations, des syndicats professionnels, des SICA ou des coopératives. Parmi les groupements des régions Bretagne et Pays-de-Loire, 26 sur 30 ont une forme coopérative.

À l'échelle nationale la taille des groupements est très variable. À l'intérieur même des deux régions étudiées, cette diversité est importante. Ainsi en Bretagne, la fourchette va de 2,5 millions de porcs à 40 000. Cependant 80 % des porcs sont commercialisés par des structures vendant plus de 500 000 porcs par an. Cette situation résulte de la croissance des entreprises et des nombreuses restructurations (absorptions, fusions, ou autres rapprochements) qui ont eu lieu, surtout, à la fin des années 80 et au début des années 90.

Pour remplir leurs différentes fonctions, les groupements ont pu évoluer vers des structures financières complexes, avec des filiales totalement ou partiellement contrôlées, participation au capital d'autres sociétés, ...

Ces diversités, taille économique des groupements, structure financière et statut, fonctionnement interne et organisation, modalités de financement des services, relations extérieures renforcent l'intérêt de réaliser un classement typologique pour décrire et comprendre ces entreprises.

Tableau 3 - Taille des groupements de producteurs de porcs selon la région

Nombre moyen de porcs commercialisés en 1996

Bretagne	700 000
Pays-de-la-Loire	200 000
Autres régions françaises	66 000
Ensemble France	180 000

Sources : FNCBV, UGPVB, enquêtes

1.3. Des critères possibles pour une typologie des groupements

Six critères susceptibles de former des classes bien distinctes parmi les trente structures étudiées ont été testés. Mais aucun d'entre eux n'est apparu satisfaisant pour construire la typologie :

Volume de production, degré de spécialisation des groupements :

Ils n'impliquent pas à eux seuls un choix de politique d'entreprise. Des groupements de même taille économique ou dépendant tous deux de super-structures peuvent avoir des stratégies opposées, notamment pour les engagements financiers dans la filière.

Taille et spécialisation des élevages au sein des groupements :

Bien que révélatrices de tendances, elles ne distinguent pas suffisamment le fonctionnement des groupements.

Services proposés aux adhérents :

Ils répondent globalement aux mêmes besoins dans de nombreux groupements, car le contexte concurrentiel conduit à une relative homogénéisation des réponses. Demeurent des différences dans la mise en oeuvre des services, mais elles n'ont pas paru suffisantes pour déterminer les perspectives d'évolution des groupements.

Niveau d'intégration du groupement dans une filière :

Il cache de grandes disparités à l'intérieur de chaque type, selon la nature du pôle de développement de la filière. Ce critère de classement conduirait à rapprocher tous les groupements engagés dans une démarche de filière, du groupement autonome au groupement de firme, induisant des confusions.

Finalement, le critère retenu comme discriminant pour la typologie est **"le maillon initiateur de la filière"**. Il avait déjà été suggéré dans un travail produit par l'Observatoire Economiques des Industries Agro-Alimentaires de Bretagne (BROUSSOLLE et al, 1992). Il avait servi alors à distinguer, selon le type d'acteur économique prenant l'initiative de les constituer, des *filieres d'entreprises*. Etaient appelés ainsi des

ensemble de partenaires aux fonctions différentes, liés entre eux par des relations financières, des contrats commerciaux ou d'autres liens, considérés comme solides. Après avoir été à l'origine de la filière d'entreprises, il en reste souvent le maillon le plus influent. Les stratégies mises en oeuvre ont d'abord pour objet la sauvegarde de ses intérêts, même si les autres partenaires doivent y trouver aussi leur intérêt.

Cette distinction a donc été appliquée aux groupements, engagés tous d'une certaine manière dans la filière par leurs relations avec l'amont et l'aval. Ils les assurent parfois eux-mêmes ou par leurs filiales (on parle d'intégration verticale de la filière par un groupement). Ils peuvent avoir noué des contrats durables avec d'autres entreprises. Ils peuvent aussi vouloir sauvegarder une indépendance totale.

Figure 1 - Types des groupements de producteurs selon le maillon initiateur de la filière dans laquelle ils sont engagés

GROUPEMENTS	DANS DES FILIÈRES INITIÉES PAR						AUTONOMES DANS LA FILIÈRE
	L'AMONT		LES PRODUCTEURS			L'AVAL	
	AM 1	AM 2	GP 1	GP 2	GP 3	AV	
ALIMENT/ GÉNÉTIQUE	A	A	A		A		
GROUPEMENTS DE PRODUCTEURS	↓ GP	↓ GP	↑ GP	↓ GP	↑ GP	↓ GP	↑ GP
ABATTAGE- DÉCOUPE	⋮ ↓	↓ A-D		↓ A-D	↓ A-D	⋮ A-D	⋮ A-D
TRANSFORMATION		↓ T		↓ T	↓ T	↑ A-D	
DISTRIBUTION		D		⋮ ↓ D	⋮ ↓ D	↑ T ↑ D	
Part dans la production des deux régions (%)	1	9	1	12	51	4	23

Les flèches donnent le sens de l'initiative pour la constitution de relations amont/aval dans la filière



Les flèches pleines indiquent une liaison solide (financière par exemple)



Les flèches pointillées indiquent des accords plus fragiles (certains contrats ou une fidélité commerciale)



La pastille signale le maillon initiateur de la filière

2. LA TYPOLOGIE RETENUE

2.1. Quatre types de groupements et sept sous-types

La typologie représentée par la figure 1 distingue quatre types dominants de groupements de producteurs de porcs, selon la nature du pôle initiateur de la filière dans laquelle ils évoluent. Des sous-types ont été identifiés dans certains cas, ce qui aboutit au total à sept catégories.

2.1.1. Groupements dans des filières initiées par l'amont de la production

Ces groupements détiennent 10 % de la production des deux régions. Ils ont été créés le plus souvent par des firmes d'aliment, parfois de génétique : l'Armorique (Glon), Porc-Ouest (Glon), Syproporcs (Férard), GRPPO (Sérétal), GPPM (Sanders), Porc Loire (Sanders), Maine Porcs (Huttepain). La firme Sanders était souvent concernée, par l'intermédiaire de ses filiales ou concessionnaires.

Dans ce premier type de groupements, la typologie distingue ceux dont les relations avec la filière se limitent à l'amont, c'est-à-dire aux relations historiques avec la firme industrielle, avec une part de 1 % seulement. Ceux qui bénéficient des participations financières de la firme dans un ou plusieurs outils d'aval ont une plus grande importance.

2.1.2. Groupements dans des filières initiées par les producteurs

Avec près de deux tiers de la production des deux régions étudiées, cet ensemble domine.

Il concerne les sections porcines de coopératives polyvalentes, qui produisent traditionnellement de l'aliment du bétail (Coopagri Bretagne, Porc Sud Bretagne, Filiaporc, Viaporc, Cecab, St-Yvi, Atlantic Porcs, CADS, Porc CAM, Valporc, Cavac et Coparl), ainsi que les groupements spécialisés autonomes détenant du capital dans des entreprises de la filière porcine (Cooperl, Porcial, Arco).

Ce deuxième type de groupements a été subdivisé en trois catégories selon que les groupements entretiennent des relations structurelles avec l'amont de la production (aliment ou génétique), ou avec l'aval, ou avec l'amont et l'aval. Ce dernier groupe occupe une position majoritaire dans la production régionale avec plus de 50 % du total.

2.1.3. Groupements dans des filières initiées par l'aval de la production

Les groupements CEB, Elpor et Orepa ont des contrats d'exclusivité avec un distributeur, mais sans participation au capital. Ce type original se devait d'être identifié, même s'il ne détient qu'une part limitée de la production régionale, 4 % de la production des deux régions en 1996, 5 % de la Bretagne.

Il correspond au choix stratégique d'un groupe de distribution de détenir des outils industriels permettant de couvrir une partie de ses approvisionnements en porc frais et en produits de charcuterie. Il a su trouver en face de lui des groupements cherchant à pérenniser leurs débouchés, à une

époque où ça n'était pas assuré. Les porcs livrés bénéficient d'une petite plus-value.

2.1.4. Groupements autonomes dans la filière

Il s'agit de cinq groupements, tous bretons, attachés à leur autonomie vis-à-vis de la filière et dans une certaine mesure des producteurs au sein du groupement, Prestor, Coopérative Léon-Tréguier, Porfimid, Porc Bretagne Ouest, Cofiporc.

Cette stratégie est fructueuse puisqu'elle regroupe près du quart de la production des deux régions et près de 30 % de la production bretonne. On la qualifie souvent de nord-finistérienne, bien que tous les groupements ainsi classés n'aient pas leur siège dans cette zone (mais une partie de leur activité) ou que certains groupements nord-finistériens n'en soient pas adeptes.

Parmi les trente groupements des régions Bretagne et Pays-de-Loire, nous en avons classé sept dans le premier type, quinze dans le second, trois dans le troisième et cinq dans le quatrième. Ces quatre types, dans lesquels fonctionnement interne et relations externes sont, pour chacun, animés par une même logique, correspondent à trois tendances dominantes qui ont adopté leurs propres voies de développement stratégique :

Les groupements du premier type suivent " la voie tracée par les firmes privées ".

Les groupements du second type ont choisi " la voie de l'intégration de la filière ".

Le quatrième type correspond à " la voie de la technicité ".

Le troisième type peut être rapproché de cette voie de développement en raison de la volonté d'autonomie de ses producteurs. Leur contrat d'exclusivité avec un distributeur les distingue des groupements du quatrième type qui commercialisent leurs porcs de façon plus indépendante : par le Marché du Porc Breton à l'origine duquel ils sont, ou par des contrats ponctuels avec des abatteurs.

2.2. Trois voies de développement stratégique

2.2.1 La voie de l'intégration de la filière

La participation au capital d'entreprises situées en amont ou en aval de l'activité de production s'est plus ou moins rapidement imposée aux coopératives. Ces engagements ont pu résulter de choix délibérés, mais certains ont pu aussi être contraints par les circonstances, comme la reprise d'abattoirs dans les années 70.

Ces circonstances historiques sont maintenant dépassées. Le développement des différentes activités résulte de choix : apporter aux adhérents la plupart des services dont ils ont besoin, en premier lieu la garantie des débouchés, leur permettre de s'approvisionner au moindre coût et leur proposer un encadrement qui leur apporte de la sécurité. La stratégie de commercialisation intègre de plus en plus la recherche de la valeur ajoutée à l'aval, afin de ne pas se charger uniquement d'outils industriels lourds et à la rentabilité limitée.

Les adhérents de ces groupements acceptent d'investir dans des outils industriels pour garantir leur avenir plus que pour

en retirer des dividendes, mais aussi en pensant à la pérennité de la structure et aux générations suivantes.

Ils s'approvisionnent très largement à la coopérative et respectent les cahiers des charges des abattoirs. Pour la majorité des adhérents, le groupement est aussi une entreprise offrant de multiples services, qu'ils veulent utiliser. Cela explique un effectif de techniciens relativement faible, au profit de technico-commerciaux ou de commerciaux, et, de manière générale, l'adhésion des éleveurs aux orientations prises par les instances dirigeantes du groupement, de l'usine d'aliment ou de l'abattoir.

Les élevages sont souvent de taille inférieure à la moyenne régionale et naisseurs-engraisseurs dans une moindre mesure. Nombreux ont " démarré " avec l'aide du groupement jusque dans les années 80. Ils ont été accompagnés ; c'est pourquoi certains éleveurs sont très à l'écoute de leur groupement qui est souvent le moteur des initiatives individuelles. Cependant, de nombreuses conditions financières attractives dans la majorité de ces groupements (cotisations, aides aux investissements, tarifs des fournitures) justifient économiquement la fidélité des adhérents, autant que l'état d'esprit coopératif.

2.2.2. La voie de la technicité :

À l'autre extrémité de l'échelle stratégique bretonne, des producteurs défendent jalousement leur autonomie à l'intérieur de leurs groupements. Ces structures, à la fois légères et spécialisées en production porcine, limitent leurs missions à la commercialisation des porcs, en grande partie par le Marché du Porc Breton, et à l'appui technique aux adhérents. Ces derniers considèrent qu'un groupement ne doit pas utiliser le capital des producteurs pour des activités dont ils ne retireront pas directement de bénéfices. Un certain nombre de ces groupements sont d'abord nés pour bénéficier des avantages attachés à cette organisation, dans le cadre des divers plans publics de relance conduits depuis une trentaine d'années.

Attachés à une grande indépendance, tant dans leurs élevages qu'à l'égard des autres acteurs de la filière, ces éleveurs pensent que leurs résultats personnels sont les seuls déterminants de leur réussite. Ils visent donc l'excellence dans leurs performances techniques, très professionnels mais s'appuyant aussi sur des experts extérieurs, en particulier les techniciens du groupement et sur les groupes de progrès qu'ils organisent. Ils savent aussi tirer profit d'une certaine organisation collective. Pour sauvegarder cette indépendance, ils acceptent de payer des cotisations souvent plus élevées, car, par nature, la structure n'a pas d'autres ressources.

Ils visent l'optimum économique, en négociant farouchement leurs approvisionnements et en développant leurs élevages : la taille moyenne des ateliers dans ces groupements est en effet bien supérieure à la moyenne régionale, de même que le taux de naisseurs-engraisseurs.

2.2.3. La voie tracée par les firmes privées

À ces deux logiques fortement opposées, s'ajoute une troisième tendance, sensiblement plus proche de la démarche en filière que de l'indépendance des producteurs, mais dont

l'histoire et la culture entraînent d'importantes différences. Le fonctionnement des groupements très liés à des fabricants d'aliment reflète la logique qui a présidé à leur création. Encore aujourd'hui, leurs adhérents, empreints d'une forte culture d'entreprise, font preuve d'une grande fidélité à l'égard des produits de la firme fondatrice (aliment, génétique). Pour renforcer cette fidélité, ou en contrepartie de celle-ci, la firme assure les services techniques, avec un bon encadrement pour compenser, par de bonnes performances techniques, la cherté relative des approvisionnements. Elle peut garantir les débouchés en étant actionnaire dans des abattoirs.

Bien que s'apparentant à une démarche de filière, les relations entre producteurs et industriels d'amont et d'aval sont plus historiques que financières. Elles dépendent totalement de l'industriel fondateur. Elles ne résultent pas d'une décision propre au groupement, ni d'un investissement financier qui coûterait, certes, mais qui procurerait un droit de gestion et de regard sur les résultats des outils industriels.

CONCLUSION

La typologie permet de caractériser les stratégies suivies par les différents groupements de producteurs. On peut, à partir de là, tenter de distinguer leurs forces et leurs faiblesses. La typologie fournira aussi un guide pour appréhender les perspectives d'évolution.

Forces et limites des stratégies dominantes

L'efficacité des types de groupements se jugera à deux grands axes principaux :

1. *Les modalités d'accès au marché.* Elles posent le problème de la garantie durable de l'écoulement de la production. Mais les éleveurs doivent aussi recevoir des indications rapides et précises sur les attentes du marché et être incités à les satisfaire.
2. *La sauvegarde des intérêts des producteurs comme entrepreneurs autonomes,* c'est-à-dire la capacité de leur assurer des résultats financiers satisfaisants et de leur permettre de développer leur activité.

De l'intégration totale dans une filière à la responsabilité et l'indépendance des éleveurs, les grandes familles de pensée se placent sur une échelle qui privilégie l'un ou l'autre. Mais les faits montrent que toutes portent une certaine attention à leurs points faibles.

Les groupements intégrés dans une filière semblent mettre l'accent sur l'appui technique pour améliorer les performances des élevages, composante importante des résultats et du potentiel de production du groupe aussi. Les groupements à structure légère ne restent pas sourds aux attentes des abatteurs, associant des objectifs qualitatifs à la volonté de développement quantitatif.

Quelques priorités d'actions

Ces dernières années, la filière porcine de l'ouest de la France a bénéficié d'un bon équilibre global entre les capacités de ses différents maillons. Au contraire d'autres bassins

de production européens, celui-ci est resté épargné par des problèmes aigus, sanitaires, inadaptations structurelles, révisions stratégiques Il a pu ainsi bénéficier pleinement d'un marché assez longuement favorable.

Mais c'est surtout en période de crise grave que s'apprécient les capacités de résistance et dans un avenir proche, plusieurs problèmes vont mettre à l'épreuve les différentes stratégies.

Les contraintes environnementales

Face à une ferme politique de défense de l'environnement conduite par les Pouvoirs Publics, la croissance de la production porcine bretonne est en question, à l'encontre des stratégies menées jusqu'alors (RIEU, 1997).

Développement des solutions techniques (agronomie, traitement, transfert de lisier) et capacité à convaincre de leur efficacité, réorganisation géographique des élevages, dépassement du cadre régional par les entreprises de la filière, quelque soit le voie suivie, le rôle des groupements sera déterminant.

Le maintien et l'amélioration du statut sanitaire

Après le plan de lutte contre la maladie d'Aujeszky mis en place par l'UGPVB en 1995, la peste porcine, qui a sévi en 1997 dans plusieurs pays d'Europe, démontre encore l'in-

dispensable rigueur de la gestion des mouvements d'animaux par les groupements.

La réponse aux demandes des consommateurs et aux exigences des citoyens

Alertés par la crise de la vache folle, les consommateurs exigent des aliments sains. Les filières doivent adopter des techniques de production sans reproche et en fournir l'assurance, tout en restant compétitives.

Se développent aussi les exigences de la société sur les conditions de production (respect de l'environnement, bien-être des animaux, ...), avec réglementation à l'appui.

Dans tous ces domaines, la certification, l'assurance qualité, les cahiers des charges et autres procédures vont se multiplier auxquels les groupements, dans leurs filières, ont à s'associer.

Pérennité de la capacité de production et renouvellement des générations

La pérennité d'une production forte et dynamique passe par l'arrivée de jeunes actifs dans la profession. Installation de jeunes éleveurs, transmission d'entreprises à la valeur de plus en plus élevée, formation et encadrement de salariés compétents, les groupements auront à proposer services et conseils en fonction de leurs choix stratégiques de développement.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BROUSSET S., 1997, Organisation de la production porcine en Bretagne et Pays-de-Loire, Analyses et perspectives, Mémoire d'ingénieur, ESA Purpan, Toulouse
- BROUSSOLLE C., 1992, L'aval de la filière porcine bretonne, Observatoire Économique des IAA de Bretagne, Chambre régionale d'Agriculture de Bretagne, Rennes, 250 p. et annexes.
- GUIDE ORSOL, 1997, Ed. du Boisbaudry, Rennes
- RIEU M., 1997, Porc Magazine n°298, 71-74.