

Rencontres régionales IAA - Limousin

Atelier 4 : « les stratégies filières »
relations commerciales.

N°23/ Renforcer le rôle des interprofessions dans les

ACTION: *Nature (nationale/régionale); Descriptif du contenu (éventuelles sous-actions ou phases si mise en œuvre par étapes); Durée et calendrier de mise en œuvre.*

Action à caractère national.

Renforcer le rôle des interprofessions dans les relations commerciales. Cela peut passer par des obligations d'adhésions et/ou une réforme des règles régissant l'interprofession, afin que l'unanimité ne soit plus la règle.

OBJECTIF: *Quel impact recherché sur le secteur à court, moyen et long terme; Cohérence de l'action avec les enjeux du secteur; Justification du niveau de priorité de l'action.*

Il s'agit de renforcer les interprofessions, afin de renforcer le poids de des interlocuteurs dans les négociations commerciales.

Il s'agit de favoriser l'élaboration d'une véritable stratégie commerciale par les IAA, mais aussi de donner une réelle possibilité aux acteurs d'une filière (producteurs, opérateurs, industriels, distributeurs) de bâtir une relation commerciale équilibrée au travers de la définition d'indicateurs partagés, et de l'accès à une information transparente et neutre.

SYNERGIES: *Liens avec des dispositifs existants ou avec d'autres propositions d'actions; Interaction avec d'autres ateliers thématiques; Possibilité d'ouverture de l'action à d'autres secteurs; Possibilité d'expérimentation dans la région (si action de niveau national).*

CIBLE ET PARTICIPANTS: *Cible envisagée (quantitativement et qualitativement – ex: 50 PME); Acteurs impliqués dans la mise en œuvre de l'action (sans forcément en être porteurs).*

Toutes les entreprises IAA, mais aussi les producteurs agricoles et les distributeurs.

COUT PREVISIONNEL: *Liste et montants indicatifs des dépenses prévues; Pistes de financements privés; Modalités financières d'intervention publique.*

Sans objet.