



Lisa Le Clerc, Zohra Bouamra-Mechemache,
Sabine Duvaleix-Tréguer, Pascale Magdelaine,
Christine Roguet, Gérard You

- **Rôles des organisations de producteurs dans les filières animales : négociation, conseil, commercialisation et création de valeur**

NESE n° 46, Décembre 2019, pp. 59-79

CENTRE D'ÉTUDES ET DE PROSPECTIVE

SERVICE DE LA STATISTIQUE ET DE LA PROSPECTIVE

Présentation

Notes et Études Socio-Économiques est une revue du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, publiée par son Centre d'Études et de Prospective. Cette revue technique à comité de rédaction se donne pour double objectif de valoriser des travaux conduits en interne ou des études commanditées par le ministère, mais également de participer au débat d'idées en relayant des contributions d'experts extérieurs. Veillant à la rigueur des analyses et du traitement des données, elle s'adresse à un lectorat à la recherche d'éclairages complets et solides sur des sujets bien délimités. D'une périodicité de deux numéros par an, la revue existe en version papier et en version électronique.

Les articles et propos présentés dans cette revue n'engagent que leurs auteurs.

Directrice de la publication :

Béatrice Sédillot, MAA-SG-SSP, Cheffe du Service de la Statistique et de la Prospective

Rédacteur en chef :

Bruno Héroult, MAA-SG-SSP-CEP, Chef du Centre d'Études et de Prospective

Comité de rédaction :

Didier Cébron, MAA-SG-SSP-SDSAFA, Sous-directeur de la SDSAFA

Julien Hardelin, MAA-SG-SSP-CEP, Chef du bureau de la stratégie et de la prospective

Vincent Hébraïl-Muet, MAA-SG-SSP-CEP, Chef du bureau de l'évaluation et de l'analyse économique

Bruno Héroult, MAA-SG-SSP-CEP, Chef du Centre d'études et de prospective

Pascale Pollet, MAA-SG-SSP-SDSSR, Sous-directrice de la SDSSR

Béatrice Sédillot, MAA-SG-SSP, Cheffe du Service de la Statistique et de la Prospective

Composition : SSP

Impression : AIN - Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation

Dépôt légal : à parution

ISSN : 2259-4841

Renseignements et diffusion : voir page 4 de couverture

Rôles des organisations de producteurs dans les filières animales : négociation, conseil, commercialisation et création de valeur

Lisa Le Clerc¹, Zohra Bouamra-Mechemache², Sabine Duvaleix-Tréguer³, Pascale Magdelaine⁴, Christine Roguet¹, Gérard You⁵

Résumé

Alors que les filières porc, volaille de chair et lait de vache sont en restructuration, les organisations de producteurs (OP) les concernant sont aujourd'hui mises en avant par les politiques agricoles. Créées par les producteurs pour mutualiser leurs moyens et (ré-)équilibrer les relations commerciales avec leurs partenaires, ces OP ont des fonctions diverses et des caractéristiques variables selon les filières, en lien avec les modalités de production, l'histoire et le rôle des politiques agricoles. Dans un contexte où peu de travaux existent sur ces OP, il est apparu utile de dresser un panorama des OP dans les filières porcines, laitières et avicoles afin de mieux appréhender leurs caractéristiques, fonctions et trajectoires. Ce panorama s'est appuyé sur un recueil d'informations issues de diverses sources (publications, sites Internet...), d'une enquête en ligne ainsi que d'entretiens individuels. L'offre de services des OP apparaît différenciée selon leurs statuts. Les coopératives commercialisent la production de leurs adhérents, proposent conseil technique et aides diverses en investissant ou non dans l'amont ou l'aval, contrairement aux OP associatives, principalement laitières et reconnues plus récemment. Les stratégies de différenciation des OP sur la qualité des produits varient selon les filières animales, mais toutes se soucient de proposer une réponse aux attentes sociétales. Les échanges et la négociation avec leurs partenaires en aval semblent aussi être des rôles déterminants, et ils apparaissent comme les principales missions des OP laitières. Certaines OP s'intéressent également à la contractualisation, pour assurer un débouché et un certain niveau de prix à leurs éleveurs. Enfin, les contrats multipartites, qui se développent peu à peu et incluent la grande distribution, peuvent représenter un moyen de renforcer le pouvoir des producteurs.

Mots clés

Organisations de producteurs, pouvoir de négociation, démarches qualité, offre de conseils techniques

Le texte ci-après ne représente pas nécessairement les positions officielles du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation. Il n'engage que ses auteurs.

1. IFIP-Institut du porc, Le Rheu, France

2. INRA, TSE, Toulouse, France

3. Agrocampus Ouest, UMR SMART-LERECO, Rennes, France

4. ITAVI, Paris, France

5. Institut de l'élevage, Paris, France

Introduction

Les évolutions récentes de la Politique agricole commune (PAC) ont réellement changé le fonctionnement des marchés agricoles et agroalimentaires dans l'Union européenne. Le retrait des politiques de soutien des prix et l'ouverture croissante des marchés ont désorganisé les relations entre acteurs économiques dans la chaîne d'approvisionnement agricole. L'asymétrie dans les pouvoirs de négociation, à tous les niveaux des filières alimentaires, est exacerbée, provoquant de nombreuses crises agricoles, en particulier dans le secteur des productions animales.

La Commission européenne et le gouvernement français se sont emparés de ces problématiques, dans un premier temps pour répondre à la suppression des quotas laitiers. Leurs actions se sont centrées sur une amélioration de la coordination verticale des acteurs en amont de la filière laitière, via le développement de contrats. Pour faciliter leur mise en place et rééquilibrer les pouvoirs de négociation entre éleveurs laitiers et acheteurs, la création d'organisations de producteurs (OP) a été encouragée. Au niveau européen, les OP laitières ont été reconnues en 2012 (Règlement (UE) n°261/2012). Cette reconnaissance s'est étendue à l'ensemble des filières agricoles en décembre 2013 (Règlement (UE) n°1308/2013)⁶. La réglementation Omnibus en décembre 2017 renforce le rôle des OP et les affiche explicitement comme un outil d'amélioration du fonctionnement des marchés agricoles et de renforcement de la position des agriculteurs dans la filière, en accord avec l'article 39 du traité de fonctionnement de l'Union européenne. Les OP peuvent ainsi intervenir dans la concentration de l'offre agricole, l'amélioration de la commercialisation, la planification et l'ajustement de la production à la demande, l'optimisation des coûts de production, la promotion des meilleures pratiques et l'offre d'un conseil technique, ainsi que dans la mise à disposition d'outils de gestion des risques et des coproduits. Plus récemment encore, les États généraux de l'alimentation ont débouché sur la loi n° 2018-938 du 30 octobre 2018, appelée « loi EGALIM ». Celle-ci vise notamment à faire évoluer les relations commerciales entre les OP et leurs partenaires aval. Elle fixe un cadre à tous les contrats de commercialisation, en créant des clauses obligatoires. Elle renforce les clauses de négociation et elle renverse également la charge de proposition du contenu du contrat en filière laitière. Ce sont les éleveurs laitiers et par conséquent leurs OP qui rédigent désormais la première version du contrat.

Si les pouvoirs publics européens mettent l'accent aujourd'hui sur les OP, celles-ci existent depuis de nombreuses années et ont une forte importance économique dans certains secteurs agricoles comme les filières porcine et avicole en France. Les groupements de producteurs ont ainsi été définis dès 1962 dans la loi n°62-933⁷. Le terme « organisation de producteurs » apparaît, quant à lui, pour la première fois dans la législation française en 1999 (article L551-1 modifié le 10 juillet 1999 du code rural).

Il n'existe que très peu d'analyses portant sur les OP dans la littérature. Il est donc difficile de savoir si elles remplissent les différentes missions qui leur sont confiées. Une

6. Elles sont définies dans l'article 152 du règlement européen 1308/2013.

7. Définition des groupements de producteurs en 1962 : (loi n°62-933) : « Peuvent être reconnus comme groupements si : 1) dans le cadre de leur compétence et de leurs pouvoirs légaux, ils édictent des règles destinées à organiser et discipliner la production ou la mise en marché, à régulariser les cours et à orienter l'action de leurs membres vers les exigences du marché ; 2) ils couvrent un secteur ou des secteurs complémentaires de produits agricoles faisant ou pouvant faire l'objet d'un règlement communautaire d'organisation de marché dans le cadre de la politique agricole commune de la Communauté économique européenne [...]»

étude de 2010 sur les OP dans le secteur des fruits et légumes (Camanzi *et al.*, 2010) laissait entendre qu'elles n'avaient pas atteint les objectifs fixés par l'Organisation commune des marchés (OCM). Un rapport récent de la Commission européenne (European Commission, 2018)⁸ sur les OP, reconnues ou non, dans les filières huile d'olive, viande bovine et cultures arables de l'Union européenne, illustre, pour sa part, la diversité des activités des OP dans ces secteurs.

Cette multiplicité des rôles affichés des OP, leur mise en lumière récente dans les politiques publiques, leur présence historique forte dans certains secteurs agricoles et leur développement nouveau, dans d'autres, renforcent l'intérêt d'un panorama de ces organisations, afin de mieux appréhender leurs caractéristiques, fonctions et trajectoires. Tel est l'objectif de cet article⁹, centré sur trois secteurs de productions animales (porcin, avicole, laitier), et qui analyse aussi les questions du partage de la valeur, du pouvoir de négociation des producteurs et du développement des démarches qualité.

Les problématiques du partage de la valeur et du pouvoir de négociation sont particulièrement difficiles à appréhender. Dans le cas des associations de négociation aux États-Unis, Hueth et Marcoul (2003) ont montré que celles-ci étaient plus présentes sur les marchés de produits transformés, avec une forte concentration géographique de l'offre agricole, et lorsque les contrats étaient formalisés. Bouamra-Mechemache *et al.* (2015) ont eux synthétisé le rôle et les impacts économiques potentiels du pouvoir de marché et de la contractualisation en agriculture. Cependant, le rôle des OP sur le partage de la valeur est encore assez méconnu. Il est en général appréhendé indirectement à travers des mesures de performance des OP ou des agriculteurs (Fałkowski, Ciaian, 2016). Le présent article cherche à illustrer plus précisément comment les OP peuvent contribuer à un meilleur partage de valeur.

La première partie présentera le périmètre de l'étude et la méthode employée. Dans la deuxième partie seront détaillés les rôles traditionnels des OP (mise en marché, valorisation des produits agricoles) et leur offre de services. Enfin, la dernière partie insistera sur les rôles plus récents des OP, plus orientés vers la négociation afin de contrebalancer le pouvoir de marché dans les filières.

8. Voir aussi Van Herck *et al.*, 2014 qui présentent des études de cas sur les OP en viande bovine et cultures arables.

9. Une étude similaire a été réalisée au niveau européen sur les filières huile d'olive, viande bovine et grande culture (Ecorys, Wageningen Economic Research, 2018).

1. Cadrage, concepts et méthodes

Dans un premier temps, il s'agira de définir les OP, ainsi que quelques autres organisations économiques agricoles. Sur cette base, sera ensuite précisé le périmètre de la réflexion engagée. Nous présenterons ensuite notre tableau de bord des OP, construit à partir de données issues d'études existantes, complétées par de nouvelles enquêtes. Enfin, le quatrième et dernier point consistera à décrire les caractéristiques des OP étudiées.

1.1. Quelques éléments de définitions

Les OP sont constituées « à l'initiative d'un ensemble d'agriculteurs qui se regroupent dans l'objectif de mutualiser leurs moyens afin de rééquilibrer les relations commerciales qu'ils entretiennent avec les acteurs économiques de l'aval de leur filière. » (Alim'agri, 2017). Elles revêtent une variété de formes juridiques : Sociétés coopératives agricoles (SCA), associations loi 1901, Sociétés d'intérêts collectifs agricoles (SICA), Groupements d'intérêt économique (GIE) ou Sociétés commerciales. Les critères de reconnaissance sont définis réglementairement et concernent le nombre d'adhérents, le volume d'activité des OP ainsi que le nombre d'équivalents temps plein rémunérés¹⁰.

Une OP est « commerciale » lorsqu'elle vend la production de ses membres dont elle est devenue propriétaire (transfert de propriété) et « non commerciale » lorsque l'exploitant reste propriétaire de sa production. Dans le second cas, l'OP a mandat de négociation ou de commercialisation pour traiter avec l'aval au nom des producteurs adhérents. Le décret n°2018-313 ne distingue plus ces deux types d'OP mais, comme la distinction était opérante lors de la réalisation de l'étude, nous la maintiendrons ici. Une OP est dite « horizontale » ou « transversale » lorsqu'elle a plusieurs partenaires aval. Dans le cas contraire, elle est dite « verticale ».

Les OP ont la possibilité de se regrouper en « association d'OP », horizontale ou verticale. Ces AsOP peuvent exercer les mêmes activités que les OP, tout en offrant une plus grande représentativité aux adhérents. Elles permettent des échanges d'informations entre OP et peuvent renforcer le pouvoir de marché du maillon de la production. Les AsOP, reconnues dans le droit européen depuis 2012 en filière laitière (Règlement (UE) 261/2012) et 2013 dans les filières avicole et porcine (Règlement (UE) 1308/2013), ne sont présentes actuellement que dans le secteur lait de vache.

Les « Organisations de production » (OPn ci-après) sont des structures chargées d'organiser la production et de gérer les plannings d'élevages. Certaines peuvent être reconnues OP (en particulier celles ayant le statut de coopératives), d'autres sont des structures privées dans lesquelles les producteurs sont intégrés. Elles interviennent principalement dans le secteur avicole.

1.2. Périmètre de l'étude

L'étude réalisée porte sur les trois principales filières animales présentes en France : avicole, porcine et laitière. Elles ont des organisations spécifiques (Antoine *et al.*, 2015 ; Magdelaine *et al.*, 2015 ; You, 2015), du fait de facteurs historiques, politiques et structurels propres.

Historiquement, la filière lait de vache a été très soutenue par les politiques agricoles (quotas laitiers, prix d'intervention, etc.). L'organisation de la production comporte deux volets : d'un côté les coopératives commerciales et de l'autre les OP, presque toutes non commerciales (OPNC). Les premières assurent la collecte chez leurs adhérents et la transformation. Leur taille est variable (d'une dizaine d'adhérents à près de 12 000) de même que leurs activités de fabrication et leurs débouchés. Les secondes sont très jeunes, même si certaines existaient avant la fin des quotas laitiers. La plupart se sont constituées dans le sillage de la contractualisation rendue obligatoire par les pouvoirs publics, pour assurer un rôle de négociation collective (volume, prix), généralement face à un seul collecteur à statut non coopératif. Ainsi, la collecte du lait se partage entre des coopératives (55% de la collecte, Trouvé *et al.*, 2016) qui, dans la majorité des cas, ne sont pas reconnues OP, et des laiteries privées qui négocient les contrats de commercialisation avec des OP non commerciales.

Dans la filière volaille de chair, l'organisation de la production est réalisée par des OPn. Il peut s'agir de coopératives ou de sociétés privées. Ces dernières ne peuvent pas être reconnues en tant qu'OP (décret n° 2018-313) puisque leurs éleveurs ont des contrats d'intégration. Néanmoins, au sein de ces OPn privées, les producteurs peuvent se regrouper en association de producteurs.

En filière porcine, la gestion de la production est surtout faite par des OP qui ont le statut de coopératives (83%). Elles ont plus ou moins de liens financiers avec les maillons amont et aval (Brousset *et al.*, 1998 ; IFIP, 2016 ; Duvaleix-Tréguer, Gagné, 2015). Leurs fonctions essentielles sont d'assurer la commercialisation des porcs charcutiers tout en prodiguant des conseils techniques aux adhérents. En revanche, il n'existe pas de régulation des volumes produits.

Les marchés du porc et de la volaille ont historiquement un caractère libéral plus affirmé et ils sont très concurrentiels (Rieu, 1998 ; Antoine *et al.*, 2015 ; Jez *et al.*, 2009). En effet, contrairement à la filière laitière, les filières porcines et avicoles ont peu bénéficié de politiques publiques et font face à des fluctuations importantes des prix des produits et des intrants. En filière porcine, les marges des éleveurs sont soumises à la volatilité du produit (prix du porc) et des charges (coût de l'alimentation animale). En filière avicole, la volatilité des intrants est prise en charge par l'OPn qui tient compte de ces évolutions dans le paiement des éleveurs. Ceux-ci sont principalement rémunérés selon leurs résultats techniques (indice de consommation, taux de perte) et par conséquent moins soumis aux fluctuations des prix des matières premières.

Selon les filières, les méthodes de définition du prix payé au producteur diffèrent également. Le prix du lait est fixé par la laiterie ou négocié avec les producteurs. Des indicateurs, fournis par le CNIEL (Centre national interprofessionnel de l'économie laitière), peuvent être utilisés pour déterminer la formule de prix prévue dans les contrats. En filière porcine, la fixation du prix repose depuis les années 1970 sur le Marché du porc breton (MPB). En 2017, seulement 7,7% des porcs français sont commercialisés par ce biais¹¹, mais la plupart des autres porcs sont vendus au prix de base du MPB, ajusté selon la qualité de la viande (taux de muscle des pièces). Des plus-values peuvent s'y ajouter si le producteur est inscrit dans une démarche différenciante. Le prix de base est connu par l'ensemble de la

10. Ces critères ont été modifiés par le décret n°2018-313 du 27 avril 2018.

11. Calculs IFIP d'après des données du Marché du porc breton, des Douanes et du Service de la statistique et de la prospective (SSP) du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation (Agreste Conjoncture, Synthèses, Animaux de boucherie Porcins - juin 2019 - n° 345).

filière et identique pour tous les producteurs. Enfin, en filière volaille de chair, la négociation entre producteurs et organisation de production ou abattoir ne se fait pas sur un prix mais sur une « marge poussin-aliment ». Cette marge¹² est plus ou moins garantie selon les OPn, à condition que l'éleveur obtienne des performances supérieures à la moyenne.

Pour chacune des trois filières étudiées, nous avons inclus dans notre périmètre d'observation les OP présentes dans les listes de reconnaissance des organisations de producteurs fournies par le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation au 1^{er} janvier 2017¹³. Par conséquent, en filière avicole, les OPn privées¹⁴(intégrant leurs producteurs) et associations de producteurs non reconnues¹⁵sont exclues de l'échantillon, tout comme les coopératives laitières non reconnues OP.

1.3. Construction d'un tableau de bord

Dans un premier temps, les OP retenues ont été caractérisées à partir des informations disponibles dans des publications et articles (guides ORSOL¹⁶porc et volaille, 2016 ; Lambaré, 2016 ; Magdelaine *et al.*, 2012 ; Roguet, Rieu, 2011a ; Antoine *et al.*, 2015) et sur les sites internet des structures étudiées. Ces informations étant partielles ou anciennes, une enquête en ligne et des entretiens ont été réalisés, dans le cadre de cette étude, pour les compléter et actualiser. L'enquête en ligne a été envoyée par email à tous les contacts dont nous disposions¹⁷. 41 OP (21 en lait, 10 en porc, 10 en volaille) y ont répondu, ainsi que 5 coopératives laitières et 15 OPn non reconnues. Les 19 entretiens réalisés ont permis de recueillir des informations auprès de 20 OP reconnues (12 laitières, 5 porcines et 3 avicoles) et 4 structures avicoles non reconnues comme OP (2 syndicats et 2 associations). Les échanges avec les structures non reconnues permettent de bien appréhender les liens entre les maillons de la production et de l'abattage en aviculture. Dans l'ensemble, le tableau de bord comprend les 123 OP reconnues par le ministère en charge de l'Agriculture en 2017 (59 en lait, 37¹⁸en porc et 27¹⁹en volaille).

Le taux de réponse à l'enquête en ligne est de 33% pour l'ensemble des filières, avec des taux un peu plus élevés pour les filières lait (36%) et volaille (37%) que pour la filière porcine (27%) (tableau 1). Les OP répondantes représentent une proportion très variable, selon les filières, du volume total d'activité des OP : 27% en filière porcine contre 48% pour la filière volaille de chair et 65% pour la filière laitière. Ces écarts peuvent s'expliquer par une possible sur-représentation dans l'échantillon des structures de plus gros volume dans les filières laitière et avicole, mais aussi par le fait que les OP porcines commercialisent la plupart des porcs charcutiers français, alors que d'autres structures existent dans les autres filières (coopératives non reconnues, organisations de production).

12. La marge poussin-aliment doit permettre à l'éleveur de couvrir son travail, ses charges variables hors animaux et aliment, et ses charges fixes.

13. Ces informations sont disponibles sur le site du ministère de l'Agriculture : <http://agriculture.gouv.fr/organisation-economique-les-organisations-de-producteurs>

14. Les organisations de production jouent un rôle économique clé dans la filière avicole, même si elles ne sont pas reconnues juridiquement. En effet, elles organisent la production et gèrent les plannings d'élevage.

15. Ces associations pouvaient être reconnues au moment de l'étude, ce qui n'est plus le cas depuis le décret n°2018-313. Une association avicole reconnue OP en 2017 fait donc partie de notre échantillon, bien qu'elle ne soit plus reconnue aujourd'hui.

16. Guide ORSOL porc et Guide ORSOL volaille, 2017, Éditions du Boisbaudry.

17. Les contacts des personnes rencontrées nous ont été fournis par les instituts techniques, soit 135 contacts toutes filières confondues, incluant les coopératives laitières et OPn avicoles non reconnues.

18. La coopérative Sypronord, présente sur les listes du ministère de l'Agriculture, a été dissoute.

19. Au 1^{er} août 2017, on dénombrait 28 OP volaille de chair reconnues. La SCA Fermiers de Loué, qui a une production conventionnelle et une production biologique, compte pour une seule OP.

Tableau 1 - Taux de réponse aux enquêtes

	Nombre d'OP			Volume d'activité*			
	Total	Ayant répondu	Taux de réponse	Ayant répondu*	Part du volume sur le volume total OP	Part du volume sur le volume total filière	Part du volume total OP sur le volume total filière
Lait	59	21	36 %	2 950	48 %	12 %	25 %
Porc	37	10	27 %	5 822	27 %	24 %	89 %
Volaille	27	10	37 %	3 192	65 %	22 %	3 %
Total	123	41	33 %				

* : unités en millions de litres pour le lait, milliers de porcs charcutiers, surface en milliers de m² pour la volaille.
Sources : total filière lait : FranceAgriMer 2016 ; porc : IFIP d'après SSP ; volaille : ITAVI (plan de filière 2017)

Enfin, rapportées au volume total d'activité des filières, les réponses obtenues représentent entre 12% (filiale lait) et 24% (filiale porc) de l'activité. La réduction des écarts entre filières, au regard de cet indicateur, s'explique par l'importance variable des OP reconnues dans le volume total d'activité selon les filières. Les OP reconnues assurent 89% du volume d'activité en porc, mais ne représentent qu'un tiers et un quart du volume d'activité en volaille et en lait respectivement.

Un questionnaire propre à chacune des filières a été conçu, afin de prendre en compte leurs spécificités en termes de produits et d'activités (abattage des porcs et volailles, collecte du lait par exemple). Ils ont été construits afin d'obtenir des informations sur les caractéristiques des structures, leurs relations avec les autres structures amont et aval de la filière, mais également sur leurs différents rôles économiques auprès des producteurs. L'ensemble des informations obtenues a été regroupé dans un tableau de bord composé de 60 à 70 variables selon les filières, réparties en trois catégories :

- Caractéristiques générales et spécificités des organisations

Le tableau de bord inclut les variables suivantes : numéro d'OP et/ou numéro d'agrément de la coopérative, code NAF d'activité, code postal, statut juridique, date de création, date de reconnaissance en OP, nombre de techniciens, nombre de salariés, nombre d'adhérents, volume d'activité²⁰, volume d'activité sous signes officiels d'identification de la qualité et de l'origine (SIQO) et sous certificat de conformité des produits (CCP), type de SIQO, existence ou non de cahiers des charges ;

- Relations horizontales et verticales des organisations

Ces variables permettent d'appréhender la position de l'OP dans la filière et le nombre de partenaires avec qui elle échange. L'objectif est d'obtenir des informations sur leur appartenance à des Associations d'organisations de producteurs (AsOP), reconnues ou non, et sur leurs liens avec un groupe industriel d'amont (fabrication d'aliment, génétique en porc (sélectionneurs) et volaille (couvoirs)) ou d'aval (collecte, abattage et transformation, distribution) ;

- Rôles et services des OP

Plusieurs fonctions à destination des éleveurs ont été identifiées : négociation des prix avec leurs partenaires, commercialisation de leurs produits, appui technico-économique, gestion et organisation de la production.

20. Le volume est mesuré en millions de litres de lait, en nombre de porcs charcutiers ou en surface des bâtiments (m²) pour la volaille.

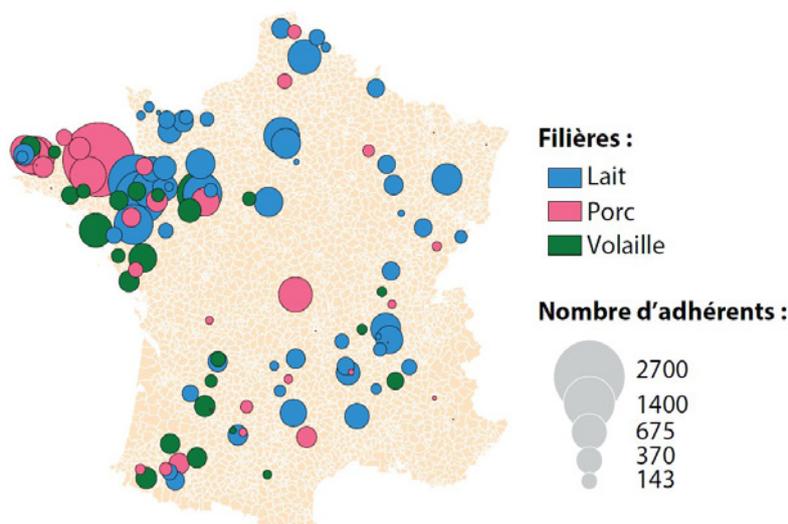
L'enquête en ligne a été complétée par des entretiens individuels, principalement réalisés en face à face auprès des présidents d'OP. Leur objectif était de mieux comprendre les enjeux, les objectifs et les problématiques liés aux rôles des OP dans chaque filière. Ils ont permis de confronter les points de vue des présidents, en tant que producteurs mais aussi comme représentants d'OP. Des entretiens ont aussi été réalisés avec des experts des filières étudiées, principalement sur trois thématiques : les missions des OP, leurs démarches qualité et la présence ou non de partenariats avec les entreprises en amont et en aval²¹.

1.4. Description des OP

À partir du tableau de bord recensant l'ensemble des OP reconnues des trois filières, les OP peuvent être caractérisées selon leur localisation, leur nombre d'adhérents ou encore leur statut juridique.

Les OP sont très présentes dans le Grand Ouest de la France (figure 1), région déterminante pour la production française. C'est également dans cette région que l'on retrouve les OP ayant le plus grand nombre d'adhérents.

Figure 1 - Localisation et nombre d'adhérents des OP porcines, laitières et avicoles



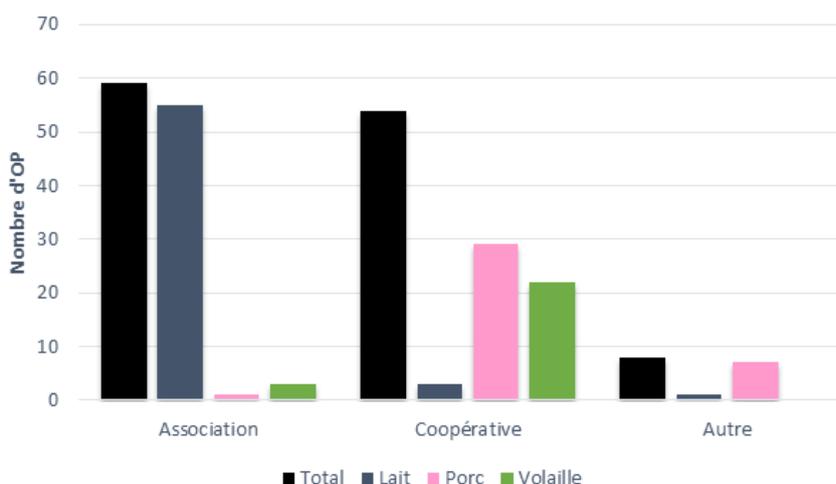
Source : auteurs à partir du tableau de bord sur l'ensemble des OP reconnues.

Toutes les OP reconnues figurent sur ce schéma, celles dont le nombre d'adhérents est inconnu sont représentées par un point simple

La carte des OP reconnues ne reflète pas la ventilation territoriale de la production dans les trois filières. En effet, dans les filières lait et volaille de chair, les OP reconnues ne couvrent qu'une partie minoritaire de la production (tableau 1). Ainsi, la production laitière directement assurée par les coopératives laitières et fruitières n'est pas représentée sur la carte.

21. Les deux enquêtes ayant été lancées simultanément, nous n'avons pas pu adapter nos questionnaires en ligne aux réponses recueillies lors des entretiens. Le questionnaire administré à la fois aux OP, aux associations d'éleveurs et aux OPn avicoles présentait quelques points de blocage que nous n'avons pas pu corriger et qui ont rendu difficiles le dépouillement et le traitement des données des organisations avicoles. En particulier, le questionnaire n'appréhendait pas complètement la diversité des organisations présentes en filière avicole.

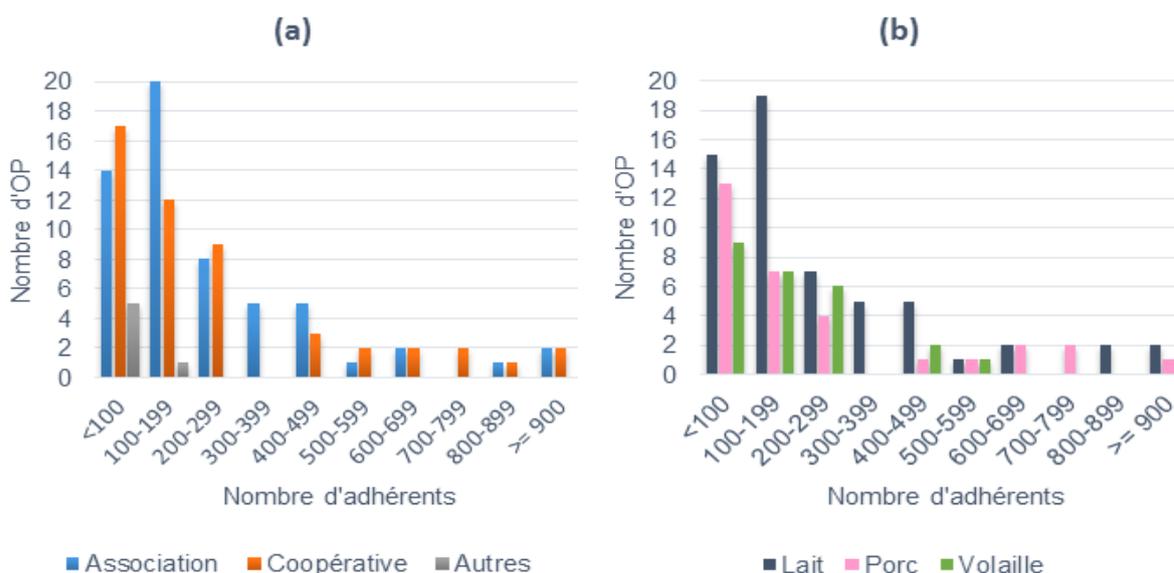
Figure 2 : Statut juridique des OP porcines, laitières et avicoles



Source : auteurs à partir des informations du tableau de bord. NB : 2 non renseignés

Les OP sont pour la plupart des associations du type loi 1901 ou des coopératives (Sociétés coopératives agricoles ou Unions de coopératives) (figure 2). La filière laitière compte essentiellement des OP associatives non commerciales, créées peu avant la fin des quotas laitiers. Les filières avicoles et porcines comptent principalement des coopératives commerciales. Elles se chargent de la collecte et, pour certaines, de la transformation des produits agricoles de leurs adhérents. Quelques OP porcines ont le statut de Société d'intérêt collectif agricole (SICA). En filière laitière, une OP commerciale (Biolait) a le statut de Société par actions simplifiée (SAS). Son conseil d'administration est cependant composé d'éleveurs et tous les adhérents possèdent des parts sociales. La gouvernance de Biolait peut ainsi être assimilée à celle d'une coopérative agricole même si elle n'a pas ce statut juridique²².

Figure 3 : Nombres d'adhérents des OP selon leur statut juridique (a) et la filière (b)



Source : auteurs à partir des informations du tableau de bord. NB : a : 9 non renseignés ; b : 8 non renseignés.

22. Biolait est dans la suite de l'article considérée dans son fonctionnement comme une coopérative.

23. En excluant du total les OP dont le nombre d'adhérents est inconnu.

De nombreuses OP présentent un nombre d'adhérents relativement faible, quel que soit leur statut juridique : 72% des associations et 76% des coopératives ont moins de 300 adhérents²³, toutes filières confondues. Les OP de petites tailles sont aussi majoritaires dans chacune des filières : les OP de moins de 300 adhérents représentent respectivement 71%, 77% et 85% des OP reconnues des filières lait, porc et volaille. Au total, le paysage des OP reconnues est constitué d'une multitude de petites ou moyennes organisations auxquelles s'ajoutent quelques grosses OP, que l'on trouve principalement à l'Ouest de la France (figure 3).

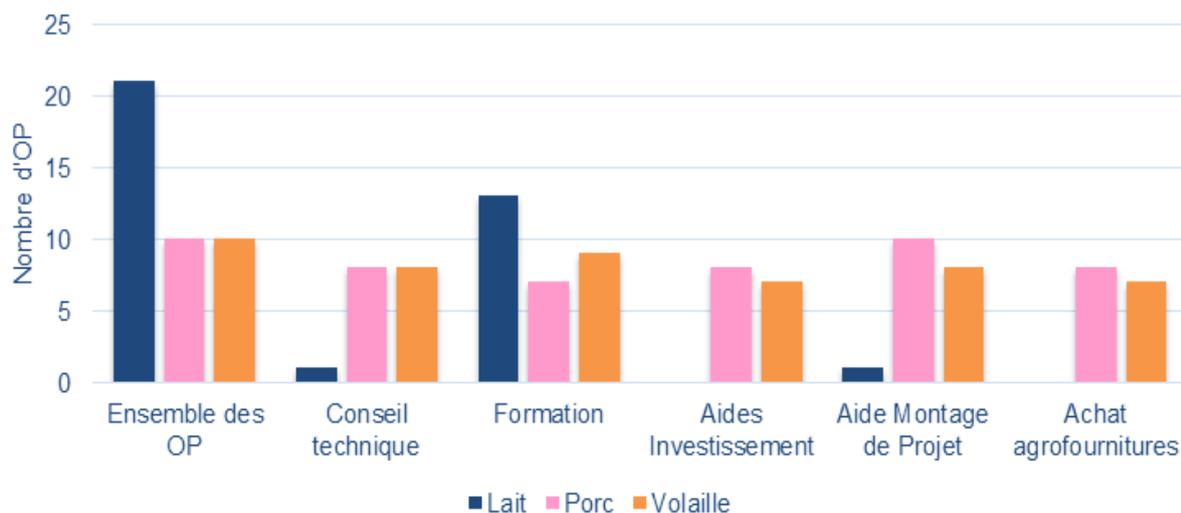
2. Des rôles traditionnellement orientés vers le marché et les services

Les OP ont vocation à fournir à leurs adhérents des services de conseil technique, de démarches qualité et d'information-communication.

2.1. Conseil technique

L'offre de services proposée par les OP diffère selon les filières animales et plus spécifiquement selon le caractère commercial ou non des OP (figure 4). En filière laitière, les coopératives collectent 54% du lait et ne sont pas reconnues OP dans leur grande majorité. Elles assurent de nombreux services pour le compte de leurs adhérents. Les OP laitières, principalement non commerciales (20 sur 21), se sont développées pour négocier les contrats avec les laiteries privées et proposent aujourd'hui assez peu d'autres services. Elles emploient peu voire pas de salariés (obligation légale de ½ ETP sauf dérogation²⁴) et aucun technicien. Les entretiens montrent que les OP estiment ne pas avoir à proposer du conseil en élevage, de nombreuses autres structures (contrôle laitier, Bureau technique

Figure 4 : Services proposés par les OP selon leur secteur - échantillon 41 OP



Source : auteurs, d'après l'enquête en ligne

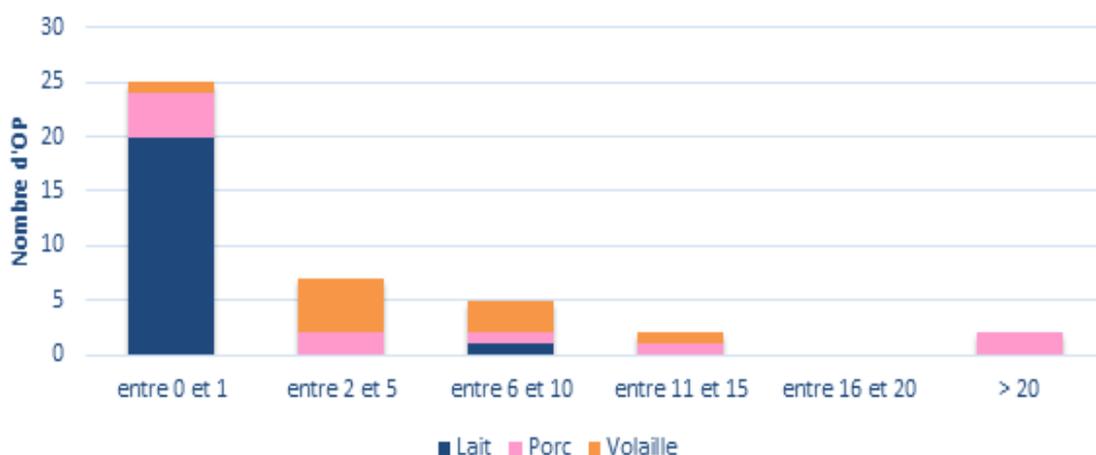
24. Production sous SIQO, OP de petites tailles livrant plus de 55% du lait collecté par un même acheteur.

de promotion laitière, chambres d'agriculture) ayant cette mission. Si elles le font, elles concentrent leur offre sur la formation à la négociation de leurs administrateurs.

Les OP porcines et avicoles, plus anciennes et principalement commerciales (9 sur 10 en filière porcine et 9 sur 10 en filière avicole), offrent majoritairement des conseils : suivi technico-économique ; conseils spécifiques en bâtiment, environnement, sanitaire, génétique ou nutrition ; aide au montage de projets ; achat d'agrofouritures ; aide à l'investissement ; etc. Dans le secteur avicole non coopératif (OP non reconnues car fonctionnant en intégration), les organisations de production offrent généralement les mêmes services. Cette offre peut cependant être assurée par des partenaires extérieurs dans certaines OP. Elles emploient souvent plus de deux techniciens et certaines OP porcines peuvent en compter plus d'une vingtaine (figure 5).

Les entretiens font également ressortir un rôle de suivi et d'anticipation des évolutions réglementaires. L'objectif des OP est alors de « former l'éleveur », de « faire vivre le contrat » ou de l'aider à « se tenir informé ». Certains soulignent le besoin « d'anticiper les changements à venir », précisant que « c'est le rôle du groupement d'être précurseur sur ce sujet, visionnaire ».

Figure 5 : Nombre de techniciens selon la filière considérée - échantillon 41 OP



Source : auteurs, d'après l'enquête en ligne

2.2. Démarches qualité

La politique européenne en matière de qualité distingue des produits agricoles, au travers de labels de qualité, pour valoriser leur origine géographique (appellation d'origine protégée, indication géographique protégée), leur tradition (spécialité traditionnelle garantie) ou encore un système de production respectueux de l'environnement (agriculture biologique²⁵). L'objectif est d'aider les producteurs agricoles européens à mieux vendre leurs produits sur les marchés, en leur offrant une protection légale sur l'utilisation du nom du produit agricole labellisé²⁶.

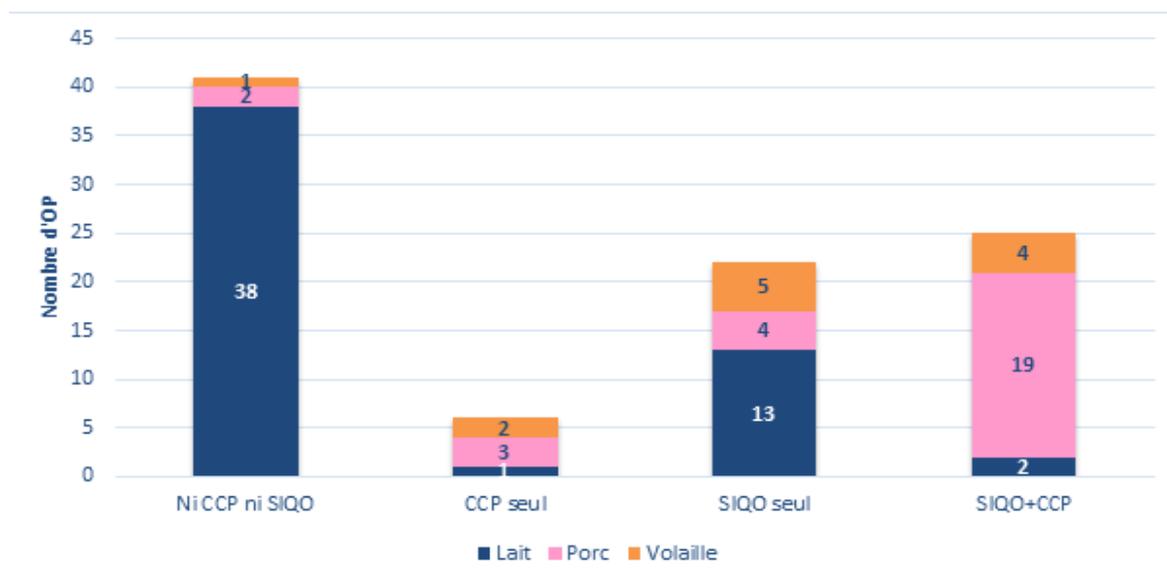
25. Ne sont pas abordées ici les mentions valorisantes (produits de montagne, issus d'une exploitation de haute valeur environnementale (HVE), fermier, etc.), qui sont également encadrées par la politique européenne et française en matière de qualité.

26. https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/food-safety-and-quality/certification/quality-labels_en

Deux autres démarches existent au niveau français : le Label rouge, qui certifie une qualité supérieure du produit, et la certification de conformité des produits (CCP)²⁷. Cette dernière est demandée par un opérateur individuel ou un groupement de professionnels, qui créent un cahier des charges précisant les exigences en matière de règles de production, de transformation et de conditionnement. Le cahier des charges précise également les caractéristiques certifiées (au minimum deux) qui doivent se différencier significativement du produit standard²⁸.

Les stratégies qualité des organisations de producteurs varient selon les filières animales (figure 6). 41 des 123 OP reconnues par le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, en filières lait, porcine et avicole, ne sont concernées par aucun signe de qualité, ni SIQO, ni CCP. La majorité de celles-ci sont des OP laitières (38). Seulement un quart des OP laitières ont des SIQO, très peu ont des CCP. En effet, les coopératives laitières qui collectent le lait produit sous SIQO ne sont pas reconnues OP. Dans cette filière, les OP apparaissent souvent spécialisées sur un segment de produits. La plupart d'entre elles commercialisent uniquement des SIQO ou uniquement des produits conventionnels. Dans la filière porcine, la production sous SIQO représente moins de 4% de la production nationale (0,4% en bio, 3,5% en Label rouge en 2015) (IFIP, 2016). Cependant, malgré des volumes commercialisés faibles, la majorité des OP se positionnent sur plusieurs segments de qualité (26 sur 32 OP porcines)²⁹ en Label rouge et agriculture biologique principalement. Elles proposent également des CCP. En filière avicole, la moitié des exploitations produisent sous signes de qualité, les SIQO représentant un quart de la production (Magdelaine *et al.*, 2015). Les informations collectées sur la filière avicole ne couvrent qu'une partie des OP reconnues (12 sur 27). Parmi les OP pour lesquelles nous disposons d'informations, la majorité propose des SIQO (Label rouge / IGP-Bio) et/ou des CCP. Par ailleurs, il existe de nombreuses OP spécialisées dans les produits sous SIQO.

Figure 6 : Présence de SIQO et/ou de CCP



Source : auteurs, à partir des informations du tableau de bord. NB : 29 non renseignés (dont 15 en volaille).

27. <https://www.inao.gouv.fr/>

28. <http://agriculture.gouv.fr/certification-de-conformite-des-denrees-alimentaires-exigences-et-recommandations-par-produit>

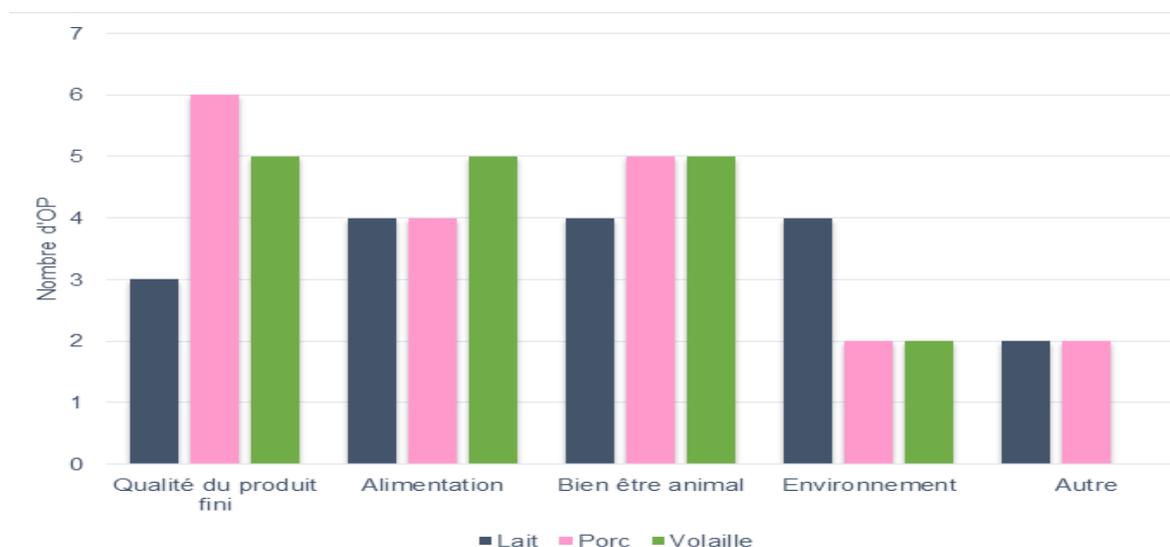
29. Nous ne disposons pas des informations en ce qui concerne 5 OP porcines.

Le développement de stratégies « qualité » reflète une volonté de répondre aux attentes sociétales, sur différents attributs qualité mis en avant par les consommateurs, comme l'origine des produits, le bien-être animal (accès extérieur, non castration, souches à croissance lente, etc.), l'environnement (bas carbone, autonomie alimentaire, etc.), le sans OGM ou le sans antibiotiques, avec la mise en place de cahiers des charges (figure 7). En filières porcine et avicole, les OP rencontrées proposent des cahiers des charges sur la qualité des produits, certains se spécialisent sur le bien-être animal ou l'alimentation des animaux. La prise en compte des impacts sur l'environnement semble être plus présente en filière laitière. Les OP sensibilisent les éleveurs à la protection de l'environnement, au travers de formations, réunions ou conseils techniques. Des aides à la modernisation favorisent la création de bâtiments qui répondent mieux à ces attentes (densité réduite, lumière naturelle, aire extérieure, etc.). Les réponses aux attentes sociétales varient selon le statut et la filière de l'OP. Dans l'échantillon considéré, les coopératives sont proportionnellement plus impliquées que les associations, en raison de la prise en charge directe de la commercialisation des produits animaux. Néanmoins, la moindre implication des OP associatives est nuancée par le fait que plus de la moitié de celles interrogées sont engagées dans la différenciation de leurs produits (SIQO) et suivent par conséquent déjà les attentes des consommateurs. Les OP laitières mentionnent moins cet enjeu, vraisemblablement parce qu'elles sont de jeunes organisations dont la fonction principale est la négociation des contrats avec le ou les collecteurs de leurs adhérents, mais aussi parce qu'elles subissent une pression plus faible de la société et des associations de protection des animaux.

Les OP ne sont pas toujours à l'initiative de ces cahiers des charges sur la qualité des produits, qui peuvent également leur être imposés par l'aval, industriels ou distributeurs. Elles jouent alors un rôle de relais d'information et de suivi entre la demande de l'aval et les éleveurs. Certaines ne disposent d'aucun pouvoir de décision ou d'orientation des cahiers des charges, mais ont pour mission d'accompagner les producteurs dans le respect de leurs obligations.

Outre le développement de stratégies « qualité », les OP soulignent aussi l'importance de communiquer auprès du consommateur, d'abord sur les actions existantes, pour « aller

Figure 7 : Cahiers des charges mis en place chez les OP interrogées – échantillon 41 OP



Source : auteurs, à partir de l'enquête en ligne

vers plus de valorisation de [leur] démarche qualité et de [leur] histoire ». L'enjeu est, selon l'une d'elles, « d'être capable de raconter une histoire [aux consommateurs] ». Face aux images chocs de certaines associations de protection des animaux, il s'agit de montrer la réalité de l'élevage, en organisant des portes ouvertes ou des présentations dans les magasins.

Dans une moindre mesure, les réponses à nos enquêtes mentionnent la multiplication des appellations qui entraîne un manque de clarté pour le consommateur. Par exemple, la filière porcine a développé de nombreux CCP et cahiers des charges, mettant l'accent sur des spécificités de production (porcs plus lourds, sans antibiotique, sans OGM, etc.), dont les différences ne sont pas facilement perceptibles par le consommateur.

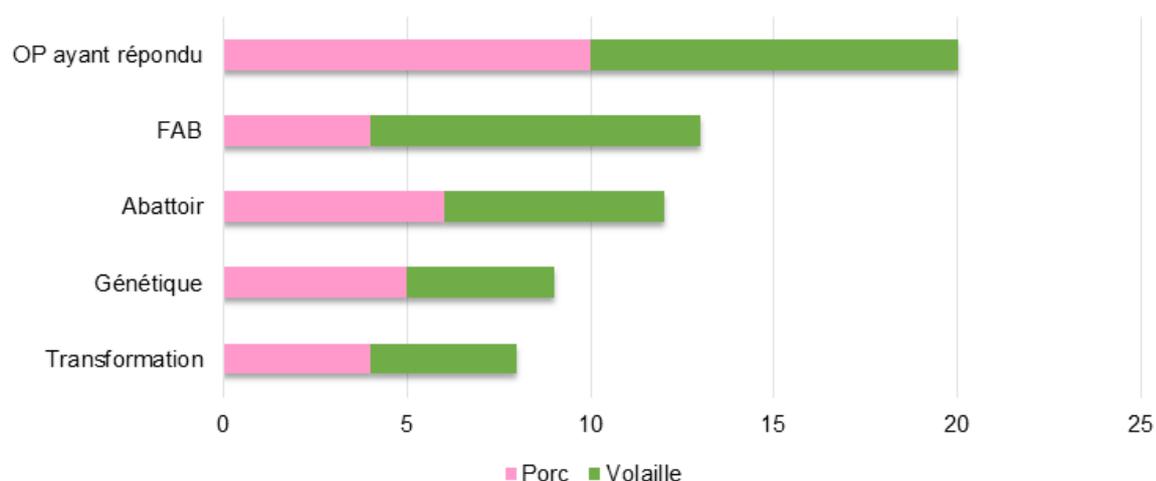
Les OP enquêtées soulèvent également la question de l'investissement (humain et financier) que nécessite le choix d'une différenciation de leurs produits avec un cahier des charges, et de la rétribution de l'effort fourni.

3. Vers des rôles de négociation pour contrebalancer le pouvoir de marché dans les filières

Si l'enquête en ligne donne des informations sur le rôle des OP dans la filière, en particulier celui de négociation avec les partenaires, les entretiens ouverts fournissent des éléments de compréhension de leurs objectifs et de leurs problématiques face au pouvoir de marché des entreprises en aval.

Les trois quarts des OP avicoles et porcines ayant répondu indiquent avoir un lien financier³⁰ avec les maillons d'amont et/ou d'aval de la filière (figure 8). Les OP avicoles sont très liées à l'amont : 9 OP sur les 10 ayant répondu sont liées à un fabricant d'aliments (FAB), plus que ne le sont les OP porcines.

Figure 8 : Participation des OP porcines ou avicoles aux différents maillons de la filière



Source : auteurs, à partir de l'enquête en ligne.

30. L'OP possède des parts dans le maillon : soit elle en est propriétaire à 100%, soit elle est actionnaire.

Ces liens financiers n'excluent pas des rapports de force entre les différentes composantes et donc une négociation entre l'OP et l'aval, sur le prix ou les volumes commercialisés.

Les échanges et la négociation avec leur partenaire aval sont des fonctions déterminantes des OP. Il s'agit là du rôle dominant des OP non commerciales laitières et avicoles. Elles ont clairement la volonté de développer leur pouvoir de négociation et de devenir force de proposition. Certains acteurs le disent, « l'OP doit améliorer sa posture et être force de proposition » (cas d'une OP laitière) ou avoir « un rôle moteur, une force de proposition, d'idées » (cas d'une OP avicole). De manière générale, les OP interrogées négocient avec leurs partenaires. Elles informent leurs adhérents (39³¹ des 41 OP interrogées) et gèrent les contrats avec leurs adhérents (38 des 41 OP reconnues).

La question de la négociation des contrats concerne principalement les OP laitières non commerciales, qui ont spécifiquement cet objectif. Cependant, les entretiens font ressortir que les OP des autres secteurs ont également pour mission de gérer les contrats entre les éleveurs et leurs partenaires. Il peut s'agir de l'OP elle-même dans le cas de contrats coopératifs, de la laiterie (contrats cadres) ou de l'abatteur (notamment pour des produits de qualité).

En aviculture, les OP sont l'interface entre l'amont (covois et fabricants d'aliment) et l'aval (abattage et transformation). Elles sont très fréquemment liées à un fabricant d'aliment. Certaines sont associées à un groupe intégrant amont et aval, ou commercialisent du vif à un ou plusieurs abattoirs clients. Les remarques ci-dessous synthétisent les résultats obtenus, lors de nos entretiens, en matière de pouvoir de négociation et de contractualisation.

3.1. Pouvoir de négociation

Pour être mieux armées dans la négociation, plusieurs OP laitières ont eu recours à des formations à la négociation de leurs administrateurs (9 des 11 OPNC laitières enquêtées), des formations jugées « nécessaire[s] » et « importante[s] ». Plusieurs autres facteurs peuvent influencer la position des producteurs dans la négociation avec les entreprises d'aval.

3.1.1. S'agrandir pour peser plus fort dans les négociations

Dans la filière laitière, une problématique importante est celle de la représentativité des OP, qui permet de disposer d'un plus fort pouvoir de négociation. Parmi les OP laitières verticales rencontrées, celles qui avaient un taux d'adhésion des producteurs inférieur à 95% se fixaient pour objectif de l'augmenter. Lorsque que l'OP recouvre un grand nombre de producteurs, elle gagne également en pouvoir de négociation. A contrario, la non adhésion de producteurs renforce le pouvoir de l'entreprise en aval, et ce de deux manières. Premièrement, en contractualisant avec les producteurs non adhérents à l'OP, elle dispose d'une autre source d'approvisionnement pour peser dans la négociation. En second lieu, elle a la capacité d'imposer plus facilement les clauses du contrat, en niant la bonne représentativité de l'OP.

31. Les deux OP avicoles ayant répondu « non » ont mentionné plus tard dans le questionnaire informer leurs adhérents sur les modalités de fixation du prix.

Les réponses des enquêtés mettent en avant ces difficultés rencontrées lors des séquences de négociation. Pour y remédier et augmenter le taux d'adhésion, certaines OP mettent en avant les avantages liés à la mutualisation des réalisations : celle-ci permet aux producteurs en dépassement de réduire leurs pénalités grâce à la compensation par les éleveurs en sous-réalisation. Les éleveurs peuvent alors bénéficier d'un avantage direct. Si la majorité des OP laitières enquêtées ne propose pas la mutualisation des dépassements, certaines l'ont mise en place ou souhaitent l'obtenir. Une autre façon de faciliter l'adhésion des producteurs hésitants est de subordonner des primes ou des volumes supplémentaires à l'adhésion à l'OP. Enfin, la constitution d'AsOP verticales peut également améliorer la représentativité des éleveurs, puisqu'un nombre plus important d'éleveurs livrant à une même laiterie négocient alors ensemble. Elles sont au nombre de quatre en filière lait de vache, toutes reconnues récemment (2016 et 2017).

La problématique de la taille des OP se retrouve aussi dans les filières porcine et avicole. En effet, dans un contexte de baisse prolongée de la production porcine et de stabilisation depuis une dizaine d'années de la production avicole, et face à la diminution du nombre de producteurs (départs à la retraite, arrêts volontaires), les OP commerciales fusionnent ou mettent en place des partenariats pour conserver des volumes suffisants. « Il faut fusionner pour rester compétitif et produire un certain volume. Cela permet de garder un certain poids sur le marché. » souligne une OP avicole. « [La filière] se dirige vers une diminution de la production de 10-15%, survivront dans l'industrie ceux qui ont l'approvisionnement », prédit une OP porcine. Ces fusions ou unifications entre OP sont fréquentes et existent depuis longtemps, notamment en filière porcine, où le nombre de groupements est passé de plus de 200 en 1974 (Roguet et Rieu, 2011) à 37 en 2015.

3.1.2. Limiter la dépendance verticale dans la filière lait

Limiter la dépendance envers un partenaire aval, notamment en développant des circuits alternatifs de commercialisation, permet d'améliorer son pouvoir de négociation. Une OP laitière a ainsi indiqué avoir fait le choix de créer une SAS pour collecter et commercialiser le lait non contractualisé avec sa laiterie historique. Au-delà de l'augmentation des volumes, cette structure commerciale permet aux éleveurs de trouver de nouveaux débouchés et de limiter leur dépendance à leur laiterie. De plus, les OP laitières peuvent accompagner leurs adhérents quand ils souhaitent acquérir leur propre tank à lait pour moins dépendre de leur collecteur. En effet, dans de nombreux élevages, les tanks à lait appartiennent à la laiterie qui maintient ainsi une emprise contractuelle sur ses livreurs.

Le regroupement des OP laitières en AsOP horizontales, liées à un bassin de production, limiterait aussi la dépendance verticale. Ces AsOP pourraient apporter plus de force de négociation si les coopératives, aujourd'hui non reconnues OP, y adhéraient. Deux arguments sont ainsi mentionnés par les présidents d'OP enquêtés. Tout d'abord, ce regroupement permettrait de rassembler l'ensemble de l'offre sur un territoire pour une gestion collective des volumes de lait cru. Ensuite, l'AsOP mettrait en concurrence les différentes laiteries installées sur ce territoire. Aujourd'hui, les AsOP horizontales ne gèrent ni les volumes ni leur attribution. Elles ont uniquement un rôle d'information, de réflexion sur des projets communs. Elles soulignent cependant qu'« avoir une AsOP transversale peut être parfois compliqué. Il faut que tout le monde y adhère, donc les coopératives aussi ».

3.1.3. Obtenir plus d'information pour mieux négocier

Les AsOP horizontales peuvent aussi contribuer à renforcer le pouvoir de négociation des producteurs, par l'acquisition et le partage entre OP d'informations auxquelles elles n'avaient pas accès auparavant.

En filière avicole, cette fonction est remplie par des structures de nature plus syndicale, comme les Comités Régionaux AVIcoles (CRAVI) qui rassemblent, sur un territoire donné, les présidents des OP reconnues (coopératives) ou non (associations d'éleveurs non reconnues, OP travaillant avec des organisations de production non-coopératives). Ces échanges et partages entre éleveurs limitent l'asymétrie d'information caractéristique des relations entre les OP non commerciales et les maillons d'aval.

À ce jour, les OP laitières sont les seules, parmi celles étudiées ici, à se regrouper en AsOP. Néanmoins, des organisations professionnelles porcines du Grand Ouest ont annoncé début 2019 leur projet de créer une AsOP horizontale, avec pour objectif de renforcer le pouvoir de marché des éleveurs tout en développant une démarche collective répondant aux attentes sociétales.

3.2. Favoriser la contractualisation

Malgré les dispositifs mis en œuvre par les OP pour améliorer leurs positions dans les négociations, la structuration des filières et leur rôle dans la commercialisation des produits confèrent aux entreprises d'aval un fort pouvoir.

La question de la contractualisation se pose surtout en filière laitière. En effet, la production de volailles est déjà largement contractualisée par des contrats coopératifs (environ 50%) ou des contrats d'intégration (environ 40%) (Magdelaine *et al.*, 2012). Dans la filière porcine, existent surtout des contrats coopératifs (signature d'un bulletin d'adhésion et du règlement intérieur), qui portent peu sur la gestion des volumes et du prix perçu. Il existe aussi des initiatives individuelles qui se développent surtout pour des produits de qualité (Antoine *et al.*, 2017), parmi lesquelles le contrat Porcilin, entre Auchan et Bigard, qui assure l'approvisionnement en porc frais du distributeur pour des produits en démarche Bleu Blanc Cœur, ou encore le contrat entre Lidl et le groupement de producteurs des Monts de Flandres.

Dans le secteur animal, l'obligation de contractualiser n'existe qu'en filière laitière. Depuis 2011, les laiteries doivent proposer des contrats à leurs livreurs (hors laiteries coopératives). Auparavant, un grand nombre de producteurs de lait étaient indépendants. Le développement de la contractualisation a été renforcé par la reconnaissance des OP en 2012 et par la loi Sapin 2 de 2016, qui oblige les entreprises à conclure des contrats cadres. Ils sont signés entre la laiterie privée et l'OP non commerciale qui a mandat de négociation pour l'ensemble de ses producteurs.

La loi EGALIM de 2018 vise par ailleurs à renforcer le pouvoir des OP. Entrée en vigueur après la fin de notre étude, elle apporte de nouvelles exigences dans le contenu des contrats, notamment sur la prise en compte d'indicateurs relatifs aux coûts de production et aux prix de marché. Elle impacte plus particulièrement la filière laitière, puisque la contractualisation y est obligatoire. Le contenu des contrats doit se conformer aux clauses définies dans la loi. De plus, les éleveurs et donc les OP ont maintenant la charge de proposer le contrat. Ce renversement a pour objectif de renforcer le pouvoir de négociation des OP, qui ne pouvaient auparavant qu'amender les contrats proposés par leurs laiteries.

L'enquête en ligne et les entretiens effectués avec les OP permettent de dégager plusieurs résultats en matière de contractualisation dans le secteur laitier. En août 2017, environ 60% des OP laitières ayant répondu au questionnaire (13 sur 21) avaient signé un contrat cadre. Cet ordre de grandeur est cohérent avec les réponses obtenues lors des entretiens individuels : 6 des 11 OP enquêtées ont signé un contrat cadre. La signature de contrats cadres par l'ensemble des OP s'est poursuivie puisque la loi n° 2016-1691 du 9 décembre 2016 dite « Sapin 2 » les rend obligatoires.

Pour renforcer, demain, le pouvoir des producteurs, une voie explorée par les OP est l'élaboration de contrats tripartites entre producteurs, transformateurs et distributeurs. Ces contrats visent notamment à améliorer le partage d'informations entre les maillons. Ils peuvent aussi permettre aux distributeurs de garantir la qualité des produits mis en rayons, de mieux comprendre les problématiques des éleveurs, de s'assurer d'un partage de la valeur et d'une rémunération suffisante de ces derniers. Les distributeurs peuvent communiquer sur ces initiatives, valorisables financièrement auprès du consommateur.

De tels contrats tripartites (ou multipartites) sont inexistantes en filière avicole. Le terme est employé mais les distributeurs ne sont pas inclus dans les démarches mises en place entre éleveurs (OP ou association de producteurs), fabricants d'aliments et/ou abattoirs. Une OP mentionne néanmoins son souhait de développer ce type de contrat : « Il faudrait des contrats tripartites, mais la résistance est dure [...] l'industriel doit être un relais et non pas une barrière à l'échange entre éleveur et distributeur, et faire le lien entre éleveur et consommateur ». La contractualisation multipartite existe dans les cinq OP porcines que nous avons rencontrées en entretiens individuels, mais elle représente des volumes faibles par rapport à la production des OP et un pourcentage variable d'éleveurs (de quelques pourcents à dix pour cent environ). En filière laitière, les contrats tripartites existent mais ils concernent pour l'instant peu de laiteries.

L'avis de l'Autorité de la concurrence du 3 mai 2018, relatif au secteur agricole, éclaire sur la conformité juridique de ces contrats tripartites. Il indique entre autres que les « contrats conclus dans le cadre de démarches tripartites ne sont pas susceptibles de soulever a priori de préoccupations de concurrence dès lors que les parties ne dépassent pas le seuil de 30 % de parts de marché, qu'ils produisent des gains d'efficacité identifiables, qu'ils ne contiennent pas de restrictions caractérisées et qu'il n'y a pas d'effet cumulatif sur les marchés concernés ».

Pour terminer, notre étude montre que ces démarches fonctionnent quand il existe une volonté d'engagement de la part de l'ensemble des acteurs, une relation de confiance entre producteurs et distributeurs et une bonne volonté de l'ensemble des parties lors des échanges.

Conclusion

L'étude réalisée témoigne de la diversité des rôles des OP dans l'organisation économique des trois filières animales étudiées. Au fil de l'histoire, ces filières ont fait des choix d'organisation différents, mais leurs OP partagent cependant une grande fonction commune : négocier, au nom de leurs producteurs, avec leurs partenaires aval.

Au-delà de cette mission générique, les OP recèlent des spécificités. Certaines commercialisent les produits agricoles de leurs adhérents alors que d'autres ne le font pas. L'offre de services et de conseils techniques est également différenciée selon les OP et selon les secteurs agricoles.

Les OP étudiées témoignent d'une volonté de ne pas se limiter au seul maillon de la production, pour mieux tenir compte des attentes sociétales, par le suivi des marchés de consommation et, pour certaines, par le développement de démarches qualité. La question du pouvoir de négociation vis-à-vis de leurs partenaires aval est récurrente. En la

matière, diverses solutions sont envisagées comme la formation des responsables des OP, le développement de contrats, et plus spécifiquement des contrats tripartites, ou encore la gestion mutualisée de l'offre.

Les OP, tout comme le cadre législatif et réglementaire, sont en constante évolution. De nouvelles OP sont en cours de reconnaissance, d'autres disparaissent avec le jeu des concentrations. Ainsi, en filière porcine, Terrena et la Coopérative des agriculteurs de la Mayenne ont fusionné en janvier 2018 pour former Porveo. Depuis juin 2018, Aveltis et Prestor ont donné naissance à Evel'up. Ces changements, nombreux et rapides, font que le panorama proposé dans cet article laisse en suspens de nombreuses questions. Quelles seront demain les évolutions, dans le secteur laitier, où de nombreuses OP existent, à la différence des secteurs porcins et avicoles où la concentration est forte ? Cet outil d'organisation économique remplit-il son rôle dans le partage de la valeur entre acteurs économiques des filières agricoles ?

Références bibliographiques

- ALIM'AGRI, 2017, Organisation économique : les organisations de producteurs, consulté le 17 août 2017 : <http://agriculture.gouv.fr/organisation-economique-les-organisations-de-producteurs>.
- Antoine E, Dupont C, Rieu M, Duvaleix-Treguer S, Bouamra-Mechemache Z, 2017, «Typologie des contrats dans la filière porcine française : réalité des pratiques», *Journées Recherche Porcine*, n°49 pp 283-288.
- Antoine E, Roussillon M.-A, Legendre V, Rieu, M, 2015, «Les contrats de commercialisation des animaux en France. Une réponse à la variabilité du prix du porc ?», *Économie rurale*, n° 345, pp 53-72.
- Bouamra-Mechemache Z, Duvaleix-Treguer S, Ridier A, 2015, «Contrats et modes de coordination en agriculture», *Économie rurale*, n° 345, pp 7-28.
- Brousset S, Rieu M, Vignau-Loustau L, 1998, «Approche typologique du fonctionnement, de l'organisation et des orientations des groupements de producteurs de porcs de l'ouest de la France», *Journées Recherche Porcine*, n°30, pp 153-159.
- Camanzi L, Malorgio G, Azcárate T, 2010, «The fruit and vegetable producers' organizations in the field: a European comparison», *Agriregionieuropa*, vol. 6, n° 21, pp 88-91.
- Duvaleix-Treguer S, Gagné C, 2015, «Producer Organizations and Members Performance in Hog Production», AAEA & WAEA Joint Annual Meeting, July 26-28, San Francisco, Agricultural and Applied Economics Association.
- Ecorys, Wageningen Economic Research, 2018, «Study on Producer Organisations and their activities in the olive oil, beef and veal and arable crops sectors», consulté le 24 août 2018 : <http://edepot.wur.nl/456160>.
- Fałkowski J, Ciaian P, 2016, «Factors supporting the development of producer organizations and their impacts in the light of ongoing changes in food supply chains: a literature review», Luxembourg, consulté le 24 août 2018 : <http://dx.publications.europa.eu/10.2791/21346>.
- Hueth B, Marcoul P, 2003. «An Essay on Cooperative Bargaining in U.S. Agricultural Markets», *Journal of Agricultural & Food Industrial Organization*, vol.1, n°1.
- IFIP-Institut du porc, 2016, Porc par les chiffres. *La filière porcine en France, dans l'UE et le monde*, Paris, p 44.
- Jez C, Beaumont C, Magdelaine P, Paillard S, 2009, «La filière avicole française à l'horizon 2025», 92 p.
- Lambaré P, 2016, «Les contrats laitiers en France : état des lieux un an après la fin des quotas», Institut de l'élevage, Paris, 110 p.
- Magdelaine P, Coutelet G, Duvaleix-Treguer S, 2015, «La contractualisation dans le secteur aviculture chair», *Économie Rurale*, janvier, n° 345, pp 73-86.
- Magdelaine P, Riffard C, Coutelet G, Guerder F, Van der Horst F, Gallot S, Henninot E, 2012, «Les contrats en aviculture», ITAVI, 45 p.

- Rieu M, 1998, «Le prix du porc : européen et libéral», *AGRESTE Cahiers*, vol. 30, pp 15-20.
- Roguet C, Rieu M, 2011, *Les groupements de producteurs de porcs en France : une organisation originale*, communication présentée aux 11^e Journées Productions porcines et avicoles.
- Trouvé A, Dervillé M, Gouin D.-M, Pouch T, Fink-Kessler A, Kroll J.-C, Rat-Aspert O, Briot X, Lambaré P, 2016, «Étude sur les mesures contre les déséquilibres de marché. Quelles perspectives pour l'après- quotas dans le secteur laitier européen ?», étude réalisée à la demande du ministère en charge de l'Agriculture,, 293 p : <https://agriculture.gouv.fr/etude-sur-les-mesures-contre-les-desequilibres-de-marche-quelles-perspectives-pour-lapres-quotas>
- Van Herck K, European Commission et Directorate-General for Competition , 2014, «Assessing efficiencies generated by agricultural producer organisations», Luxembourg, consulté le 24 août 2018 : <http://bookshop.europa.eu/uri?target=EUB:NOTICE:KD0214739:EN:HTML>.
- You G, 2015, «Contractualisation et modes de coordination dans la filière laitière», *Économie Rurale*, n° 345, pp 87-100.

Recommandations aux auteurs

● Format

Les manuscrits sont présentés sous format Word ou Writer en police de taille 12. Ils ne dépassent pas 80 000 signes espaces inclus, y compris tableaux, graphiques, bibliographie et annexes.

Sur la première page du manuscrit doivent figurer :

- le titre de l'article ;
- les noms des auteurs et leurs institutions ;
- le résumé de l'article (800 signes espaces compris) en français et en anglais ;
- trois à six mots clés en français et en anglais.

Toutes les sources des chiffres cités doivent être précisées. Les sigles doivent être explicités. Lorsque l'article s'appuie sur une enquête, des traitements de données, etc., un encadré présentant la méthodologie est souhaité.

Les références bibliographiques sont présentées ainsi :

- a** - Dans le texte ou les notes, chaque référence citée est constituée du nom de l'auteur et de l'année de publication entre parenthèses, renvoyant à la bibliographie en fin d'article. Par exemple : (Griffon, 2004).
- b** - À la fin de l'article, les références sont classées par ordre alphabétique d'auteurs et présentées selon les normes suivantes :
 - pour un ouvrage : nom de l'auteur, initiale du prénom, année, *Titre d'ouvrage*, ville, maison d'édition ;
 - pour un article : nom de l'auteur, initiale du prénom, année, « Titre d'article », *Revue*, n° de parution, mois, pages.

Seules les références explicitement citées ou mobilisées dans l'article sont reprises en fin d'article.

● Compléments pour mise en ligne de l'article

Dans la perspective de la publication de l'article sur le site internet du CEP et toujours selon leur convenance, les auteurs sont par ailleurs invités à :

- adresser le lien vers leur(es) page(s) personnelle(s) à caractère « institutionnelle(s) » s'ils en disposent et s'ils souhaitent la(les) communiquer ;
- communiquer une liste de références bibliographiques de leur choix utiles pour, contextualiser, compléter ou approfondir l'article proposé ;
- proposer une liste de lien vers des sites Internet pertinents pour se renseigner sur le sujet traité ;
- proposer, le cas échéant, des annexes complémentaires ou des développements utiles mais non essentiels (précisions méthodologiques, exemples, etc.) rédigés dans la phase de préparation de l'article mais qui n'ont pas vocation à intégrer la version livrée, limitée à 50 000 caractères. Ces compléments, s'ils sont publiables, viendront enrichir la version Internet de l'article.

● Procédure

Tout texte soumis est lu par au moins trois membres du comité de rédaction et deux experts extérieurs. La décision de publication est prise collectivement par le comité de rédaction. Tout refus est argumenté.

Les manuscrits sont à envoyer, en version électronique uniquement, à :

- Bruno Héroult, rédacteur en chef : bruno.herault@agriculture.gouv.fr

● Droits

En contrepartie de la publication, l'auteur cède à la revue *Notes et Études Socio-Économiques*, à titre exclusif, les droits de propriété pour le monde entier, en tous formats et sur tous supports, et notamment pour une diffusion, en l'état, adaptée ou traduite. À la condition qu'il demande l'accord préalable à la revue *Notes et Études Socio-Économiques*, l'auteur peut publier son article dans un livre dont il est l'auteur ou auquel il contribue à la condition de citer la source de première publication, c'est-à-dire la revue *Notes et Études Socio-Économiques*.

Notes et études socio-économiques

Tous les articles de *Notes et Études Socio-Économiques* sont téléchargeables gratuitement sur :

<http://agriculture.gouv.fr/centre-d-etudes-et-de-prospective>

- Rubrique **Publications du CEP > Notes et études socio-économiques**

<http://www.agreste.agriculture.gouv.fr>

- Rubrique **Publications > Notes et études socio-économiques**

Notes et études socio-économiques

Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation

Secrétariat Général

Service de la Statistique et de la Prospective

Centre d'études et de prospective

Renseignements et abonnement :

Bruno Héroult
Chef du Centre d'Études et de Prospective
3 rue Barbet de Jouy
75349 Paris 07 SP

bruno.herault@agriculture.gouv.fr