

Marie Dubois¹, Jean-Luc Gurtler², Marie-Sophie Dedieu³,
Marie-Aude Even⁴, Jean-François Baschet⁵

Organisation verticale des filières et stratégies agro-industrielles

Définition de la variable

Les filières agro-alimentaires, systèmes d'action permettant de produire la marchandise et de la mettre en marché *via* des flux de produits, d'informations et les flux monétaires, recouvrent divers modes d'organisation autour de différents acteurs. Le mode d'organisation d'une filière dépend en grande partie du type de produit concerné, notamment de son caractère plus ou moins périssable, des possibilités de stockage et du degré de transformation des produits finis. Les filières varient quant à leur **organisation géographique** (fort ancrage territorial des filières d'Appellations d'origine contrôlées (AOC) *versus* filières d'envergure internationale, etc.), aux **modes de coordination** des acteurs et quant à leur degré d'intégration verticale (intégration de certaines étapes par l'amont dans le cas de coopératives ou par l'aval de façon à mieux maîtriser les approvisionnements et/ou les débouchés). Les échanges entre les acteurs peuvent être de type purement marchand (avec le prix comme unique moyen de coordination), ou faire l'objet de mécanismes plus élaborés de coordination dans lesquels les pouvoirs publics peuvent avoir un rôle de régulation (exemple des quotas laitiers). On peut distinguer, au niveau inter et intra-filière, les stratégies de **volume** (production de masse), de **différenciation** (valorisation basée sur l'origine, la qualité des produits), mais aussi de **diversification** des activités permettant notamment de répartir les risques. Les différentes formes d'organisation des filières visent notamment à répondre aux enjeux liés à l'accès aux marchés, à l'écoulement de la production, au degré de rigidité de l'offre de produits, à la transmission des prix entre acteurs et aux comportements opportunistes, ainsi qu'à l'amélioration de la valorisation des produits⁶.

Indicateurs pertinents de la variable

- Nombre d'acteurs de la filière : filière longue *versus* filière courte

- Distance spatiale entre les acteurs / kilométrage alimentaire
- Degré de concentration relatif des différents acteurs de la filière (indicateur de pouvoir de marché) : part de marché ou contribution au chiffre d'affaires des quatre ou cinq premières entreprises du secteur, part des producteurs en organisations de producteurs
- Modes de coordination verticale des acteurs (rôle des interprofessions)
- Degré d'intégration verticale par l'aval / par l'amont (coopératives agricoles)
- Stratégies de spécialisation ou de diversification des différents acteurs
- Régulation par les pouvoirs publics (droit national, droit communautaire : Organisations communes des marchés, OCM)
- Consommation énergétique des filières
- Répartition de la valeur ajoutée et transmission des prix au sein des filières

Acteurs concernés par la variable

Les différentes filières agro-alimentaires (réparties dans les grandes catégories de produits : fruits et légumes, produits laitiers, grandes cultures, viande bovine, viande ovine, viande porcine, etc.) sont principalement composées :

- des exploitations agricoles, dont certaines regroupées en organisations de producteurs ; des agro-fournisseurs ; des organismes de conseil agricole ;
- du négoce, des grossistes, des transporteurs ;
- des industries agro-alimentaires, dont de nombreuses coopératives agricoles ;
- des détaillants, des grandes et moyennes surfaces (GMS, avec cinq centrales d'achats dominantes) ;
- des acheteurs finaux : ménages, restauration hors foyer (dont restauration collective), acheteurs étrangers, publics et privés ;
- des interprofessions ;
- des pouvoirs publics.

1. Chef du Service régional de l'information statistique et économique, DRAAF Bretagne

2. Unité Analyses transversales, FranceAgrimer

3. Chargée de mission Économie agricole et des filières, Centre d'études et de prospective, MAAP

4. Chargée de mission Agricultures du monde, CEP, MAAP

5. Chargé de mission Evaluation agro-environnement, forêt, développement durable, CEP, MAAP

6. Voir notamment « Les filières agricoles et agroalimentaires », *Le mémento de l'ingénieur agronome*.

Rétrospective de la variable

*Tendance lourde (TL) 1 : Fragmentation des filières et internationalisation*⁷

La notion de filière n'apparaît qu'avec la division du travail et le développement des échanges permis par les infrastructures de transport et les techniques de conservation des produits. Les filières industrielles se développent au détriment des filières artisanales au XVIII^e et la spécialisation des exploitations agricoles induit une modification de l'organisation spatiale des échanges. Dans les années 1960, les *filières agro-industrielles fragmentées* se développent (poursuite de la spécialisation, production de masse); puis les *filières agro-tertiaires* avec intégration d'une partie du travail domestique par les industries agro-alimentaires (IAA)⁸. Les filières sont majoritairement spatialement déconstruites (fragmentation du processus de production et de transformation dans l'espace). Les filières s'internationalisent : délocalisation de la production à l'étranger (exemple de Doux au Brésil pour la production de poulet standard) et de nombreux acteurs sont intégrés à des groupes multinationaux. Cependant, le caractère périssable de certains produits limite ce processus et constitue un frein à la distance entre bassins de production et de consommation. Par ailleurs, coexistent des filières à fort ancrage territorial (produits sous AOC).

TL2: Coordination des acteurs des filières au sein d'interprofessions

Les acteurs des filières agricoles se sont progressivement organisés depuis les années 1940 en interprofessions par produits, qui peuvent être reconnues par l'État depuis 1975. Les 74 organisations interprofessionnelles françaises (dont 28 pour les vins et boissons, 14 pour les viandes, 11 pour les grandes cultures, 8 pour les fruits et légumes, horticulture et tabac, 7 pour les produits laitiers) constituent des instances de concertation entre acteurs, et ont généralement un rôle de diffusion d'informations économiques, de promotion des produits, d'harmonisation des standards de qualité, de recherche et développement visant à l'amélioration de la valeur ajoutée des produits.

TL3: Concentration de l'agro-industrie et concentration de la distribution

La présence de **groupes d'IAA** (ensemble de sociétés

liées par des participations financières) s'intensifie à partir des années 1980. En 2006, il existe 328 têtes de groupes dans le monde dont 141 françaises, les autres ont seulement une filiale en France. Pour 27 des 39 branches des IAA, quatre groupes détiennent plus de 50% de parts de marché et sont donc en situation d'**oligopole**. La concentration des IAA augmente avec le degré de transformation du produit (avec en tête en France Danone, Lactalis, Pernod-Ricard, Bongrain et Terrena, *leaders* internationaux). En 2007, les 3% des 10 300 IAA de plus de 250 salariés représentent 60% du chiffre d'affaires du secteur (Service de la Statistique et de la Prospective).

Parallèlement, la **grande distribution** gagne en parts de marché⁹ et se concentre¹⁰. En trente ans, le commerce alimentaire des villes évolue du binôme « détaillant-grossiste » au couple « distributeur-industriel ». La grande distribution couvre 68% des achats des ménages en 2006 (INSEE), les six premiers étant Auchan, Leclerc, Intermarché, Système U, Carrefour et Casino¹¹. Cinq centrales d'achat se partagent actuellement plus de 90% des parts de marché¹². Ces distributeurs ont développé leurs propres produits alimentaires (marques de distributeurs) concurrençant les marques propres des IAA.

TL4: Intégration verticale des filières, par l'amont versus par l'aval

En amont des filières, les producteurs se caractérisent par un faible pouvoir de marché et une faible concentration liée au facteur foncier. Face à cela, les producteurs atomisés (507 000 en 2009, dont 326 000 exploitations professionnelles¹³, se sont initialement constitués en **coopératives agricoles** afin de grouper leurs achats d'intrants. Les coopératives se sont ensuite développées dans différentes filières, permettant aux producteurs d'**augmenter leur pouvoir de marché**, en intégrant pour certaines progressivement les étapes de transformation de produits agricoles (les produits laitiers et grandes cultures). Elles représentent aujourd'hui 40% du chiffre d'affaires des IAA. Leur développement a été toutefois fort différent selon les filières : elles représentent 37% de la transformation de lait, 60% de la production de sucre de betterave, 74% de la collecte des grains mais il en existe peu dans le secteur des viandes, hormis pour la viande porcine. Certaines coopératives sont devenues des *leaders* (In Vivo, Terrena, Tereos, Sodiaal).

7. Gallaud Delphine, 2009, DES, « systèmes de production agricoles, filières et politiques publiques ».

8. Voir Centre d'analyse stratégique, *France 2025*, 2009.

9. Gallaud Delphine, 2009, op. cit.

10. Gallaud Delphine 2009, id.

11. Trésor Eco, *Les marges dans la filière agro-alimentaire en France*, n°53, mars 2009.

12. Linéaires, n°200, février 2005.

13. C'est-à-dire d'une taille économique supérieure ou égale à douze équivalents-hectares de blé et occupant au moins l'équivalent d'une personne exerçant à trois quarts de temps (Agreste, *Graphagri* 2009).

Pour certaines productions, il y a eu en revanche un mouvement d'**intégration par l'aval**. En production hors sol – engraissement de porcs, production de volailles, production de veaux de boucherie (productions sans cheptel reproducteur, nécessitant peu de foncier) – les contrats entre opérateurs de l'amont et les éleveurs recevant tous les intrants nécessaires s'apparentent à une intégration de l'acte de production par les industries agro-alimentaires. Bien que l'exploitation agricole demeure une entité juridiquement indépendante, la relation peut être rapprochée d'une relation employeur - salarié. Néanmoins, malgré le rapprochement des étapes des filières agro-alimentaires, les exploitations agricoles demeurent atomisées.

TL5: Retrait progressif des outils de régulation, diminution des spécificités d'intervention par filière

Dans le cadre de la Politique agricole commune (PAC), différentes OCM ont été mises en place par produits entre 1960 et 1968. Elles sont constituées de divers instruments de régulation des marchés, en particulier pour les vins de table, les céréales, le lait et la viande bovine : prix garantis, intervention, stockage, restitutions aux exportations, etc. Avec les réformes progressives depuis 1992, les instruments de régulation des marchés ont été fortement réduits (baisse des prix garantis, des quantités à l'intervention, etc.). La compensation des baisses de prix garantis par des aides couplées, puis découplées de la production, la réduction progressive du nombre d'OCM pour aboutir à une OCM unique, mais aussi du nombre d'offices agricoles par produits en France pour aboutir à un office unique (FranceAgriMer) sont autant d'éléments traduisant l'évolution de politiques agricoles spécifiques, par filière, à des politiques agricoles transversales. Il demeure toutefois de nombreuses spécificités de régulation par filière (droits de plantation pour les vignobles, aides communautaires gérées par les Organisations de Producteurs (OP) dans le cas des fruits et légumes, quotas de production prévus jusqu'en 2014 pour le secteur laitier, etc.). Les acteurs des filières se retrouvent dans un contexte économique qui a profondément évolué, avec une **volatilité des prix accrue**, non sans engendrer de difficultés dans les relations commerciales. Par ailleurs, la réduction des outils d'intervention européens, qui permettaient un écoulement des produits et des excédents à prix garantis, pose la **problématique de la gestion des volumes** et de la gestion des épisodes de baisse des prix pour les acteurs des filières. Ceci est particulièrement illustré dans la filière laitière (augmentation progressive des quotas, diminution de l'intervention sur le beurre et la poudre de lait).

Tendance émergente (TE) 1: Volatilité croissante des prix et conséquences sur les relations commerciales au sein des filières

La flambée des prix de 2008 sur les marchés internationaux, se répercutant fortement sur le marché communautaire suite à la réduction progressive du recours aux instruments de régulation, suivie d'une forte rechute des prix, a suscité de nombreux questionnements quant à la **transmission asymétrique des hausses et des baisses des prix** entre les producteurs et les consommateurs finaux. En 2009, le rapport Besson met en avant la faible concurrence au sein de la grande distribution, souvent en situation de monopole local, comme facteur de faible transmission des prix. Ce contexte de volatilité croissante des prix rend difficiles les relations commerciales au sein des filières (exemples des filière laitière, fruits et légumes, etc.).

TE 2: Primauté du droit de la concurrence sur la régulation des relations commerciales dans les filières agricoles

Selon le rapport Travers¹⁴, le droit de la concurrence, que ce soit au niveau national ou communautaire, « monte en puissance » et tend à primer au détriment des fonctions de régulation et d'organisation assurées par le droit de l'économie agricole. Toute pratique d'entente ou d'abus de position dominante est ainsi théoriquement strictement prohibée. L'intervention publique dans l'encadrement des relations commerciales est par ailleurs réduite. Bien que la loi Chatel de 2008 traite du problème des « marges arrières » des fournisseurs, les négociations commerciales doivent être le fait de négociations libres entre les parties prenantes. C'est ainsi que l'obligation de contractualisation prévue dans la loi de modernisation de l'agriculture prévoit l'obligation de définir les clauses essentielles du contrat (prix, volume, etc.), mais sans se prononcer sur leur contenu (uniquement sur la durée du contrat). Les organes interprofessionnels peuvent quant à eux définir des guides de bonnes pratiques dans les relations commerciales, si elles sont compatibles avec les règles de la concurrence (aucune fixation de prix n'est possible).

En revanche, dans ce contexte de **faible transparence** (qui est une défaillance de marché, élément de justification de l'intervention publique), la réponse de l'État a été la mise en place d'un **observatoire des prix et des marges** pour différents produits, intégrés dans la dernière Loi de Modernisation de l'Agriculture.

14. JM Travers, *Droit de la concurrence et économie agricole*, Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux, MAAP, 2009.

Par ailleurs, les autorités de la concurrence, face à des situations d'oligopoles ou de monopsones locaux, du fait de la concentration des industries privées et de la distribution, **encouragent la constitution de groupements de producteurs** dans un souci de rééquilibrage des pouvoirs de marché.

TE 3: Multiplication des contraintes sur les produits alimentaires (normes et labels, traçabilité), facteurs de structuration verticale des filières

Différentes crises sanitaires ont conduit à la mise en place de systèmes de traçabilité obligatoires des produits tout au long de la chaîne alimentaire. Nécessitant une certaine coordination des acteurs des filières, ceci a été facteur de structuration verticale des filières (viande bovine, viande ovine, etc.). Par ailleurs, la différenciation, la segmentation croissante des produits, pour répondre aux attentes de consommateurs et pour améliorer la valeur ajoutée des produits, a engendré la multiplication de normes, de labels, de chartes de qualité privées, au-delà du système des produits d'appellation d'origine réglementé par l'État. Ces produits, soumis à des exigences de production, de transformation, imposant des contraintes pour de nombreux acteurs des filières, nécessitent aussi une forte coordination de ces acteurs. On peut citer les chartes de qualité de certains grands distributeurs, nécessitant une contractualisation des opérateurs le long de la chaîne. Par ailleurs, les exigences de spécificité de qualité de produits (teneur en protéines du lait, degré de panification du blé, etc.) de certains transformateurs sont facteur de rapprochement avec les producteurs, qui, pour répondre à ces attentes, déploient des « actifs spécifiques » de production. Pour garantir des approvisionnements sur le long terme de produits spécifiques, les relations entre partenaires commerciaux s'établissent dans des temps longs. Ces évolutions influent sur les modes de production des agriculteurs, soumis à des contraintes, cahiers des charges sur la qualité, de traçabilité des produits.

TE 4: Influence des attentes des consommateurs sur l'organisation des filières: les circuits courts

La pression de la grande distribution, les crises sanitaires, les enjeux environnementaux, les risques pour la santé humaine liés à la teneur en résidus phytosanitaires dans les produits, ont eu un écho particulier auprès des consommateurs en recherche d'un

rapprochement avec l'activité de production. Ceci s'est traduit par des volontés de re-territorialisation des filières, de resserrement des liens entre agriculteurs et société, de retour à des produits moins industriels et moins stéréotypés. Ces tendances se traduisent par la multiplication des attentes envers des circuits courts et locaux. Les Associations pour le maintien d'une agriculture paysanne (AMAP) et les pratiques de vente directe sont des formes qui se développent pour y répondre¹⁵. Certains producteurs diversifient leur production, intègrent des ateliers de transformation sur l'exploitation (fromages, fruits et légumes, pain). Au-delà de ces circuits « micro-locaux » qui, malgré leur développement, demeurent des circuits **marginiaux**, les industries agro-alimentaires « surfent » également sur la vague du local mais à une échelle plus large : promotion de produits régionaux ou produits en France. Ces initiatives peuvent aussi être celles de producteurs essayant de faire face à la concurrence étrangère (logo « éleveurs laitiers » de France de la Fédération nationale des producteurs de lait¹⁶). Les entreprises développent des stratégies de « proximité », adaptant leur offre aux spécificités locales, soulignant l'origine locale de leurs approvisionnements, etc¹⁷. Parallèlement, les pressions économiques auxquelles font face de nombreux ménages ont aussi conduit au développement des achats en *hard discount* (HD) pour des produits standard, à bas prix : les points de vente sont passés de 166 en 1990 à 4 000 en 2006. 70 % des ménages fréquentent régulièrement les HD¹⁸.

Prospective de la variable

Incertitude majeure (IM) 1: Quelles nouvelles formes de régulation et d'organisation suite à la dé-réglementation des outils publics ?

Différentes options existent : va-t-on vers une prise en charge privée de la gestion des marchés ? Cette option se heurte aux règles de la concurrence et nécessite une action coordonnée des différents agents économiques. Quels seront les arbitrages futurs entre limitation des pratiques anticoncurrentielles et reconnaissance des défaillances de marché justifiant l'intervention de l'État ? Va-t-on vers un renforcement des organisations professionnelles capable de rééquilibrer le pouvoir de marché des producteurs ? Les instances de coordination interprofessionnelle résisteront-elles à la répétition de débats houleux sur la transmission des prix en présence d'une forte volatilité (exemple du lait) ?

15. Voir le rapport sur les circuits courts du MAAP de mars 2009, et les réseaux FRCIVAM et AMAP.

16. *Agra Presse Hebdo*, 14 septembre 2009.

17. *La Tribune*, 28 septembre 2009, « Proximité avec les consommateurs : le nouveau credo des marques ».

18. Voir le rapport Besson sur les prix et les marges, et les premiers résultats des travaux de l'Observatoire national des prix et des marges (fruits et légumes, porc).

IM2 : Conséquences de la montée des enjeux environnementaux et énergétiques sur l'organisation de filières

Plusieurs phénomènes devraient contribuer à sanctionner les pratiques les plus « énergivores » du secteur et à l'émergence d'une réorganisation des filières. On peut citer un prix du pétrole plus élevé (notamment *via* la taxe carbone) ou l'étiquetage carbone proposé suite au Grenelle de l'environnement¹⁹. Il reste cependant difficile de mesurer la conséquence d'une montée de l'enjeu « carbone » en raison du nombre peu élevé d'analyses sur ce sujet, mais aussi des controverses méthodologiques. Une note de l'IFEN²⁰ donne deux leviers d'amélioration du bilan carbone au niveau de la consommation :

- la diminution de la dispersion géographique (vers plus d'achats locaux). Cette solution peut aussi être combinée à des modes de production et de transport privilégiant la sobriété carbone, même si la production doit être délocalisée (exemple de l'importation de fromage néo-zélandais en Angleterre²¹).
- l'achat de produits de saison moins transformés (avec le risque d'importation de fruits et légumes étrangers).

IM3 : Vers un renforcement de l'intégration verticale des filières ?

Les nouvelles attentes des consommateurs en termes de méthodes de production pour répondre à des enjeux santé-environnement ainsi que les exigences de traçabilité pourraient encore renforcer la nécessité de coordination verticale au sein des filières. Par ailleurs, la flambée des prix agricoles a conduit au développement de stratégies visant la sécurité des approvisionnements. Certaines entreprises intègrent l'activité de production (exemple pour le lait). Bien que ceci paraisse lointain, et bien que les politiques des structures agricoles et la politique foncière soient fortes en France, on peut soulever la question de la future part de la production agricole qui sera intégrée par des entreprises de transformation privées. Au contraire, on peut aussi poser la question du poids futur des coopératives agricoles, qui pourront constituer une réponse au problème des inégalités de pouvoirs de marché dans les filières.

Hypothèse 1 *Désengagement de l'État et concentration accrue de la filière*

Dans un contexte de désengagement de l'État, la

concentration se poursuit aux différents échelons de la filière mais avec les limites posées par la réglementation de la concurrence qui reste forte : OP, IAA, coopératives, grande distribution. L'agro-alimentaire et la distribution dominent la filière, le partage des marges se fait davantage en leur faveur. La contractualisation par l'aval se développe davantage.

La segmentation et la dualité des produits se poursuivent. Différents types de marques et de normes correspondent à différentes franges de consommateurs, plus ou moins sensibles aux enjeux sociaux et environnementaux et se déclinent en différents types de filières :

- 1) filières « haut de gamme » plus ou moins localisées et/ou de qualité, liées par labels, AOC, contrats ;
- 2) filières standardisées, à moindre coût, fortement internationalisées ou basées sur des filières françaises très compétitives. À côté d'une niche « locale », les filières poursuivent leur dispersion géographique. Le modèle de masse est très sensible au prix de l'énergie du fait de la dispersion géographique et du coût des consommations intermédiaires.

Hypothèse 2 *Pilotage régional des filières (spécialisations et disparités territoriales)*

Cette hypothèse s'imagine dans un contexte de décentralisation de l'État et de régionalisation du pouvoir des collectivités territoriales. Dans ce contexte, certaines régions considèrent l'agriculture ou le secteur agro-alimentaire comme une priorité pour leur territoire et reprennent la main, alors que d'autres s'en soucient moins. Des financements et outils de gouvernance régionaux contribuent à renforcer des filières régionales. Les régions adoptent des stratégies différentes pour conserver l'emploi agro-alimentaire : appui aux entreprises locales, charte de la restauration collective basée sur des approvisionnements locaux, développement des produits à haute valeur environnementale, appui à la mise en place de labels régionaux, aides au maintien d'une agriculture diversifiée et créatrice d'emplois, etc. Les filières sont donc davantage pilotées à l'échelon régional.

La concentration des IAA et de la grande distribution est en partie freinée dans certaines régions. On observe une dualité du secteur agro-alimentaire, avec un renforcement des entreprises locales dans certaines régions. Par ailleurs, pour répondre aux préoccupations des régions, des grandes entreprises développent des stratégies d'adaptation au contexte local, de « clusterisa-

19. Charte signée le 29 janvier 2008 entre Jean-Louis Borloo et la Fédération des entreprises du commerce et de la distribution.

20. Institut français de l'environnement, 4 pages n°105, *Les ménages acteurs des émissions de gaz à effet de serre*, 2006.

21. Claudine Basset-Mens, *L'ACV comme outil de rationalisation des débats et d'amélioration des systèmes de production*, CEMAGREF/Ademe, 2008.

tion » et de mise en valeur de leur rôle régional. On observe donc une accentuation des différences et disparités au niveau national et une possible poursuite de la spécialisation des régions et donc de la dépendance de certaines régions pour des denrées non produites sur leur territoire. La répartition des marges entre les différents acteurs de la filière dépend beaucoup de la politique régionale en la matière.

Hypothèse 3 *Politique volontariste en faveur de l'amont (sauvetage économique)*

Cette hypothèse s' imagine dans le cadre d'un réengagement de l'État vers un meilleur partage de la valeur ajoutée entre les maillons des filières et un maintien économique des activités agro-alimentaires. La régulation des échanges et des relations au niveau national fait l'objet de nouvelles dispositions législatives. Une partie des dispositifs vise à freiner la concentration de l'aval et renforcer le pouvoir de l'amont *via* des OP regroupées par bassins de production et des interprofessions plus fortes. Les relations commerciales entre amont des filières, IAA et distribution sont réglementées. La contractualisation est pilotée par des interprofessions et encadrée par l'État pour permettre un partage équilibré des risques et des marges. On soutient le développement d'accords-cadres, de partenariats et des cahiers des charges entre l'amont et l'aval. Un double affichage est mis en place pour assurer la transparence pour les consommateurs. Tout ceci assure une meilleure répartition des marges sur les produits agricoles. Pour maintenir l'activité sur le territoire, on valorise davantage les produits faits en France ou en région, ce qui limite la dispersion internationale de la production. La priorité des pouvoirs publics est essentiellement économique et n'intègre pas forcément de considérations environnementales.

Hypothèse 4

Politique publique environnementale des produits

Cette hypothèse se fait dans le cadre d'un État fort sur les politiques environnementales et sociales, préoccupé par la multifonctionnalité de l'agriculture. Elle suppose un engagement fort des consommateurs sur ces questions. Un travail conjoint est possible avec les collectivités, mais l'État assure une pression politique forte sur le sujet.

L'étiquetage environnemental des produits est imposé et le carbone taxé. Les produits les moins «verts» font l'objet de *malus*. De même, les démarches iso-environnementales sont fortement conseillées aux entreprises agro-alimentaires, qui doivent revoir l'ensemble de leurs stratégies à l'aune environnementale et sociale.

Ces contraintes imposent une forte traçabilité des pratiques agricoles et agro-alimentaires. Pour assurer cette traçabilité et cette mise en adéquation entre pratiques agricoles et exigences liées au produit, la coordination des filières est renforcée autour de cahiers des charges ou de contrats négociés entre les différents acteurs.

La préférence des consommateurs pour les produits locaux et la contrainte énergétique posent un frein à la spécialisation trop forte des régions et la dispersion géographique des filières. Beaucoup de filières s'organisent au niveau régional, développent des filiales régionales adaptées au contexte, s'approvisionnent plus localement.

Cette hypothèse entraîne une forte baisse de la dépense énergétique pour la production des produits alimentaires, à tous les maillons de la chaîne de production. La filière est donc relativement peu sensible au coût de l'énergie.

Les variables liées

Dialogue agriculteurs/société, consommation, prix du pétrole, politique agricole et environnementale, organisation horizontale des agriculteurs, politique agricole, développement local des régions.