



**Comment l'amont des filières
de production agricole
se saisit-il des outils
d'organisation économique
et comment mesurer l'impact
qu'ont ces choix
sur les revenus des agriculteurs ?**

Rapport Final Partie 1

Décembre 2019

Étude commandée par le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation (MAA) et financée par le programme 215 du MAA). Ce document n'engage que ses auteurs et ne constitue pas nécessairement le point de vue du MAA.

Marché n°SSP-DGPE-2018-053

LISTE DES ABBREVIATIONS ET SIGNES UTILISES

AB : Agriculture Biologique

AOP : Appellation d'origine protégée

AOPs : Association d'Organisation de Producteurs.

CEE : Communauté économique européenne

CRP : Comité Régional Porcin

CRPM : Code rural et de la pêche maritime

ESANE : Élaboration des statistiques annuelles d'entreprise

ESEA : Enquête sur la structure des exploitations agricoles

ETP : Equivalent Temps Plein

FNCBV : Fédération nationale de la coopération bétail et viande

FEDEV : organisation professionnelle des entreprises de l'industrie et des commerces en gros des viandes et produits tripiers

GIS : Groupement d'Intérêt Scientifique

HT : Hors taxes

IGP : Indication géographique protégée

kgec : kilo équivalent-carcasse, unité employée pour pouvoir agréger des données en poids concernant des animaux vivants et des viandes sous toutes leurs présentations : carcasses, morceaux désossés ou non, viandes séchées, etc. On applique au poids brut un coefficient propre à chaque forme du produit : 1 pour une carcasse entière par définition, 0,5 pour un gros bovin vivant, 1,3 pour les morceaux désossés, ...

ktec : kilo tonne équivalent carcasse (1000 tec)

INAPORC : Interprofession nationale porcine

MPB : Marché du porc breton

NVV : Syndicat des éleveurs de porc néerlandais

OGM : Organisme Génétiquement Modifié

OP : Organisation de Producteurs

OPATP : Organisation de Producteurs Avec Transfert de Propriété

OPSTP : Organisation de Producteurs Sans Transfert de Propriété

PAC : Politique Agricole Commune

PCM : Pesée, Classement, Marquage

PO : Programme Opérationnel

RA : Recensement agricole

RHD : Restauration Hors Domicile

Tec : Tonne équivalent carcasse. Tonne-équivalent-carcasse.

TMP : Taux de Muscle des Pièces

TTC : Toutes taxes comprises

SCA : Société coopérative Agricole

SICA : Société d'intérêt collectif agricole

SIQO : Signe officiel de la qualité et de l'origine

UE : Union européenne

UNEBIO : UNion des Eleveurs BIO



**Comment l'amont des filières
de production agricole
se saisit-il des outils
d'organisation économique
et comment mesurer l'impact
qu'ont ces choix
sur les revenus des agriculteurs ?**

Rapport Final Partie 1

**Monographies des filières lait de vache,
viande bovine, viande ovine, viande
porcine et fruits et légumes
Analyse transversale**

Étude commandée par le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation (MAA) et financée par le programme 215 du MAA). Ce document n'engage que ses auteurs et ne constitue pas nécessairement le point de vue du MAA.

Marché n°SSP-DGPE-2018-053

TABLE DES MATIERES GENERALE

TABLE DES MATIERES GENERALE	2
INTRODUCTION.....	3
LA FILIERE LAIT DE VACHE.....	5
LA FILIERE VIANDE BOVINE.....	31
LA FILIERE VIANDE OVINE.....	59
LA FILIERE PORCINE.....	83
LA FILIERE FRUITS ET LEGUMES.....	101
ANALYSE TRANSVERSALE	139

INTRODUCTION

Alors que les Etats Généraux de l'Alimentation se sont terminés sur des recommandations fortes en faveur d'une meilleure organisation économique (développement de la contractualisation, renforcement de la dynamique interprofessionnelle), la question de l'organisation collective des agriculteurs reste encore en plein débat.

Face à la dissymétrie des rapports de force et des concentrations d'acteurs en aval, les producteurs se sont regroupés, historiquement dans des structures collectives comme les coopératives. Ces organisations de producteurs ont pu prendre également d'autres formes : associations, organisation de producteurs non commerciales, GIE, etc....

Malgré cette organisation de l'offre, les travaux de l'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges (FranceAgriMer) montrent la part faible du maillon agricole dans la constitution de l'euro alimentaire¹. De plus, ce même observatoire souligne une dégradation de cette part au profit essentiellement des maillons en aval et, ce, sans prendre en compte le secteur de la restauration hors domicile, qui fait l'objet d'importations pour de nombreuses matières premières agricoles brutes ou semi-transformées.

Alors que les pouvoirs publics poussent à ces regroupements (ex : règlement OMNIBUS), le Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation cherche à :

- Avoir une meilleure compréhension du paysage des OP dans les principales productions agricoles
- Dresser une typologie de leurs fonctions
- Comprendre les raisons des spécificités liées à certaines filières
- Avoir un focus sur le déploiement des outils d'organisation et en particulier les politiques de contractualisation entre acteurs d'une filière
- Mettre au point une méthode pour faire un lien entre appartenance des agriculteurs à une certaine forme d'OP et revenus des agriculteurs.

Pour répondre à cette demande, le consortium ABCIS-Blezat Consulting a mené une mission qui a débuté en décembre 2018 sur une durée de 12 mois.

Le présent rapport, scindé en 2 parties Partie 1 et Partie 2, tend à rendre compte des travaux effectués, en s'articulant en 4 grandes parties :

- Une description de la situation dans chacune des 5 filières étudiées (Partie 1)
- Une analyse transversale pour tirer les enseignements liés à une comparaison entre les filières (Partie 1)
- Les résultats de mesure d'impacts sur le revenu à partir de bases de données disponibles (Partie 2)
- Les recommandations à l'issue de l'étude, à la fois sur la question de la mesure d'impacts, mais aussi sur les incitations en termes d'évolutions possibles des OP (Partie 2)

¹ Observatoire des prix et des marges, FranceAgriMer, Rapport au Parlement 2018

Focus sur la définition des Organisations de Producteurs.

Volontairement, le Comité de Pilotage de l'Etude a proposé d'adopter une définition assez « large » des Organisations de Producteurs à étudier. **Il s'agit d'organisations composées essentiellement de producteurs et dirigés par les producteurs.** La question est restée ouverte sur l'inclusion ou non de filiales (horizontales et verticales) dans le champ de l'étude.

LA FILIERE LAIT DE VACHE

1. Table des matières

1. TABLE DES MATIERES	5
TABLE DES FIGURES ET TABLEAUX	6
2. CHIFFRES-CLES SUR LE SECTEUR LAIT DE VACHE.....	7
2.1 Poids économique du secteur Lait de vache	7
2.2 Nombre de producteurs	7
2.3 Débouchés intérieurs et extérieurs de la production collectée	8
2.4 Caractéristiques inhérentes à la filière étudiée	9
3. ORGANISATION DE LA FILIERE DE LAIT DE VACHE	11
3.1 Historique d'organisation	11
3.2 Facteurs explicatifs de l'organisation économique des producteurs	13
3.3 Comparaison avec d'autres Etats membres de l'UE.....	16
4. MISSIONS REMPLIES PAR LES ORGANISATIONS ECONOMIQUES.....	18
4.1 Les missions selon le statut.....	18
4.2 Développement de la contractualisation dans la filière lait de vache.....	21
4.3 Les OP et les politiques publiques dans le secteur du lait	21
4.4 Poids de ces OP dans la formation des prix et des revenus	22
5. TYPOLOGIE DES ORGANISATIONS ECONOMIQUES	22
5.1 Bases de données	22
5.2 Les coopératives et les Organisations de producteurs avec transfert de propriété	23
5.3 Les organisations de producteurs sans transfert de propriété.....	25
6. PERSPECTIVES	29
7. BIBLIOGRAPHIE.....	30

Table des figures et tableaux

Figure 1 : Destination et origine des produits laitiers en France*	8
Figure 2 – Commerce extérieur en produits laitiers de la France (milliards d'euros).....	9
Figure 3 – Principaux collecteurs et transformateurs de lait en 2017 (millions de litres)	10
Figure 4 – les OP dans le secteur du lait : nombre, taille et nombre de livreurs	19
Tableau 1 - Répartition du cheptel et des exploitations détenant des vaches laitières en fonction de la taille de l'étable**	7
Tableau 2 – Typologie des OP non commerciales en lait conventionnel et AOPs selon leur relation au collecteur	26

2. Chiffres-clés sur le secteur Lait de vache

2.1 Poids économique du secteur Lait de vache

Le chiffre d'affaires de l'industrie laitière, tous produits laitiers (hors glaces), s'élève à 29,1 milliards d'euros en 2016 d'après l'enquête ESANE de l'INSEE.

Le chiffre d'affaires du maillon production (ateliers laitiers) est estimé à 8,5 milliards d'euros (collecte de 23,9 milliards de litres achetée en moyenne à 356,6 €/1 000 l par les collecteurs en 2018 d'après l'enquête annuelle laitière réalisée par le Service de la statistique et de la prospective du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation (SSP du MAA). Le facteur multiplicateur est donc de 3,4 entre le maillon production et celui de la transformation laitière.

Le maillon transformation (collecte comprise) compte 1 222 entreprises qui emploient 69 200 salariés, soit l'équivalent de 56 000 emplois à plein temps.

2.2 Nombre de producteurs

En 2018, la France comptait 57 100 exploitations agricoles qui produisaient et commercialisaient du lait de vache ou des produits laitiers transformés à la ferme dont :

- 39 000 exploitations laitières sans activité d'engraissement de bovins,
- 6 400 exploitations laitières avec engraissement de bovins mais sans troupeau allaitant,
- 11 700 exploitations mixtes avec double troupeau (laitier et allaitant).

Tableau 1 - Répartition du cheptel et des exploitations détenant des vaches laitières en fonction de la taille de l'étable**

En 2018 (en milliers)	Nbre d'exploitations	% du total	Effectif VL	% du total
5-29 VL	14	22%	221	6%
30-49 VL	14	23%	570	16%
50-69 VL	14	23%	831	23%
70-99 VL	12	19%	981	27%
100 VL et plus	8	13%	1 039	29%

**Etables de plus de 8 UGB et 5 VL

Source: SPIE-BDNI, traitement Institut de l'Elevage

Les 62 000 exploitations agricoles qui détenaient plus de 5 vaches laitières en 2017 ne détiennent pas toutes un atelier laitier. Certaines sont des exploitations allaitantes dont le troupeau comprend un faible effectif de vaches de race laitière qui sont conduites comme des vaches allaitantes.

Parmi les exploitations à orientation laitière, un petit nombre (moins de 2 000) commercialisent directement des produits laitiers fabriqués à la ferme. En 2017, 57 000 exploitations laitières (points de collecte) ont commercialisé du lait de vache généralement à un seul collecteur dont :

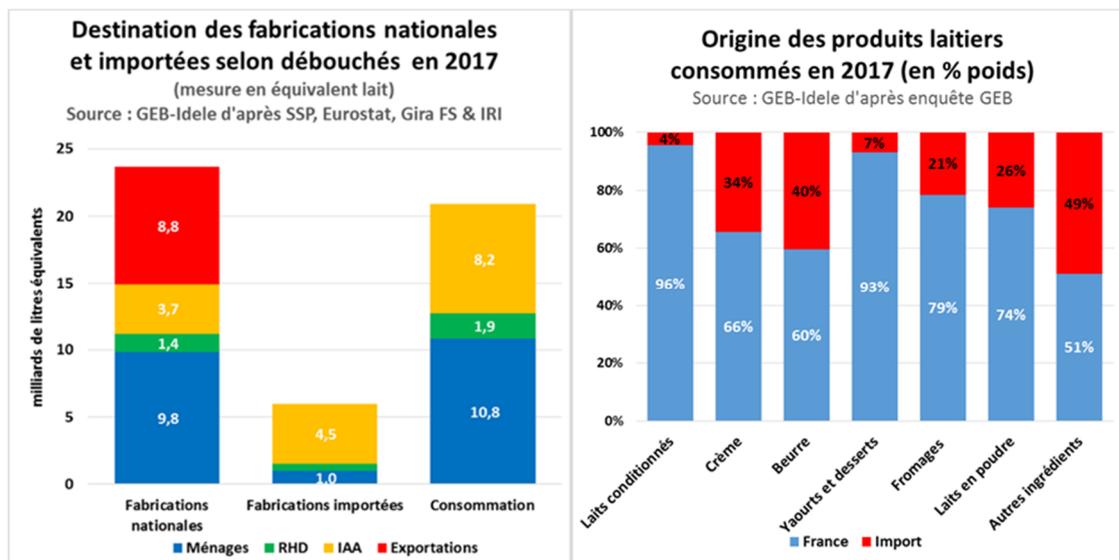
- 55% des exploitations à une coopérative, dont elles sont généralement sociétaires,
- 45% à des collecteurs/transformateurs non coopératifs, parmi lesquels 60% des livreurs adhèrent à une Organisation de producteurs et 40% sont non adhérents.

2.3 Débouchés intérieurs et extérieurs de la production collectée

En France, comme dans la plupart des pays développés, les éleveurs de vaches laitières commercialisent la quasi-totalité de leur production en lait cru (98,5%).

En 2017, les produits laitiers français consommés par les ménages ont absorbé 41% de la ressource laitière transformée en France, soit un peu plus que les exportations de produits laitiers (37%). Loin derrière, le débouché agro-alimentaire n'a utilisé que 16% de la ressource laitière française, devant la restauration hors domicile (RHD) à 6%. La place des produits laitiers à base de lait français varie fortement selon les débouchés intérieurs. Elle est ultra-dominante dans les produits achetés par les ménages, majoritaire (63% des volumes) dans ceux vendus à la RHD. En revanche, elle n'est estimée qu'à 45%, dans les ingrédients laitiers (beurre, crème, poudre de lait) achetés par les industries agro-alimentaires non laitières.

Figure 1 : Destination et origine des produits laitiers en France*



Source : GEB-Institut de l'Élevage pour ABCIS

- Mesure en équivalent lait (tonne de produits laitiers convertis en équivalent lait en fonction de leur composition en matières grasses et protéiques)

Tous circuits, la consommation française de produits laitiers utilise davantage de matière grasse que de matière protéique, respectivement 23,2 et 18,0 milliards de litres équivalent lait. Elle est approvisionnée pour 71% en produits lait à base de lait français (14,9 millions de tonnes) et pour 29% à base de produits importés.

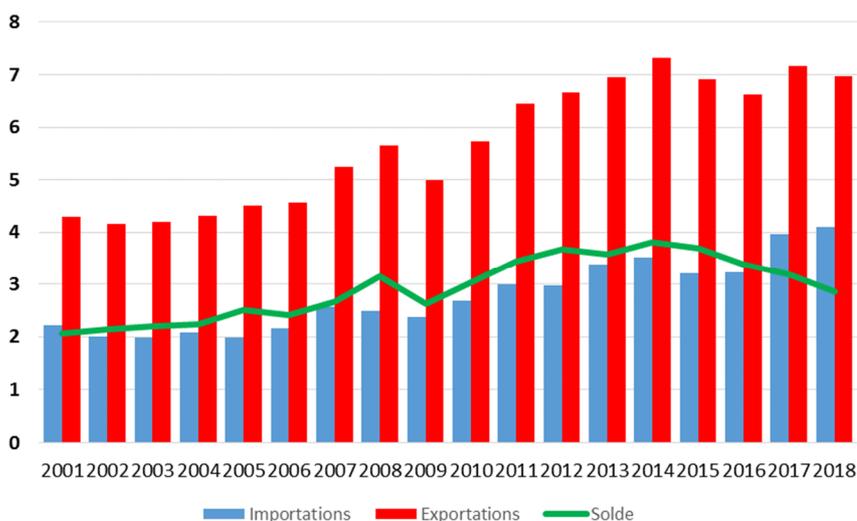
Ce déséquilibre se répercute sur le commerce extérieur. D'un côté la France importe surtout des produits riches en matière grasse (beurre cube et crème vrac), mais aussi des fromages et secondairement des ingrédients secs. De l'autre, la France exporte des produits de grande

consommation (fromages, beurre plaquette, crème, ultra-frais), dont la composition est globalement équilibrée, mais aussi des ingrédients secs riches en protéines. En somme, les exportations totales de produits laitiers absorbent l'équivalent de 7,2 milliards de litres pour le composant matière grasse (30% de la collecte nationale) et 10,7 milliards de litres pour le composant protéique.

Ainsi le solde du commerce extérieur est légèrement déficitaire en matière grasse (-380 millions de litres équivalent lait en 2017 sur 23,9 milliards de litres de collecte) et très excédentaire en matière protéique (+6,2 milliards de litres équivalent lait la même année), soit un degré d'autosuffisance de près de 135%. Dans le détail, le bilan commercial est excédentaire pour tous les produits laitiers à l'exception du beurre et de la matière grasse du lait.

Cette situation se répercute sur la valeur du commerce extérieur même si les matières grasses exportées sont plus chères que les matières grasses importées. La France enregistre un déficit structurel en beurre et crème (-714 millions € en 2018) qui tend à se creuser. En revanche, la balance commerciale est très excédentaire en fromages (1,5 milliard €) de même qu'en ingrédients sec (795 millions €). Tous produits laitiers confondus, la France dégage un excédent commercial de 2,86 milliards : solde entre des exportations de 6,97 milliards € et des importations de 4,1 milliards €).

Figure 2 – Commerce extérieur en produits laitiers de la France (milliards d'euros)



Source : GEB-Institut de l'Élevage d'après Eurostat

Le solde commercial de la filière lait de vache se dégrade depuis 2014 sous l'effet d'une lente érosion de la production laitière. Depuis la fin des quotas laitiers, la production française de lait de vache a légèrement reflué, après avoir significativement progressé entre 2010 et 2014. Elle est désormais encadrée par les transformateurs laitiers, presque tous à capitaux français, qui manifestent un faible appétit de lait de vache.

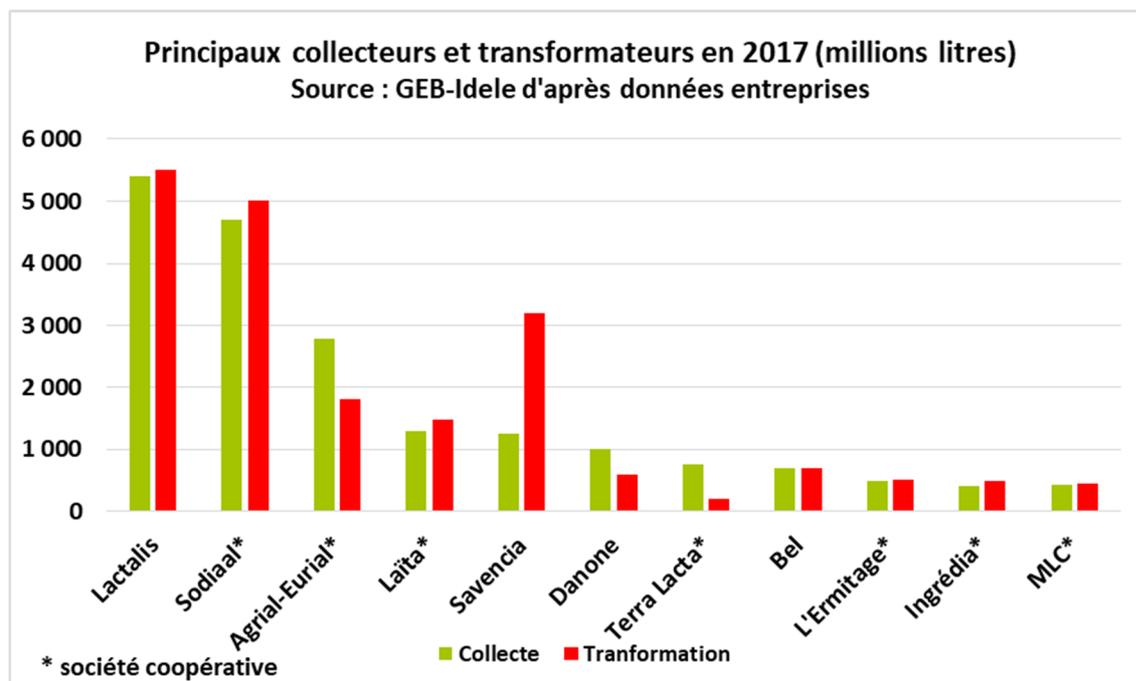
2.4 Caractéristiques inhérentes à la filière étudiée

L'organisation de la filière lait de vache est relativement simple. Elle s'organise schématiquement en deux maillons :

Le maillon production, qui réunit 57 100 livreurs de lait de vache, a un pouvoir de marché individuellement insignifiant. Le lait de vache est généralement vendu à un seul collecteur, compte tenu des spécificités du produit commercialisé.

Les fonctions de collecte et de transformation sont le plus souvent assurées par le même opérateur à quelques exceptions près. La France compte près de 1 222 sociétés de transformation laitière de tailles variées, dont certaines appartiennent à un même groupe laitier. Toutefois, le maillon transformation est de plus en plus concentré ; dix principaux groupes laitiers assurent désormais 78% de la collecte et 80% de la transformation nationales. Il l'est toutefois encore moins que le maillon distribution, 5 centrales d'achat assurant 90% des achats des ménages français.

Figure 3 – Principaux collecteurs et transformateurs de lait en 2017 (millions de litres)



Source : GEB-Idele d'après transformateurs

Cette relation étroite entre l'éleveur et le transformateur tient aux spécificités du lait :

1^{ère} spécificité : les éleveurs laitiers (57 100 en 2017) commercialisent leur production sur un marché plus captif que concurrentiel qui leur est très défavorable lorsque l'offre est excédentaire. Ils produisent un bien périssable et pondéreux (composé à 88% d'eau) qu'ils ne peuvent pas stocker, comme le font les producteurs de céréales, ni ajuster fortement du jour au lendemain, sauf à compromettre le capital animal productif. Le cycle de production est très long : de 24 à 36 mois entre la naissance d'un veau femelle et sa mise en production.

2^{ème} spécificité : la demande en laits et produits laitiers est relativement inélastique, c'est-à-dire peu sensible aux variations de prix au détail dans les pays développés à fort pouvoir d'achat, ce qui induit de fortes variations de prix à la production face à de faibles variations d'offre. Le lait est un produit unique, peu substituable dans de nombreuses fabrications. Certes des transformateurs remplacent partiellement de la matière grasse laitière par de la matière grasse végétale ou utilisent des protéines végétales. Mais, dans les pays développés, en particulier en France, ces substitutions répondent plus à des considérations nutritionnelles que concurrentielles pour les produits commercialisés.

3^{ème} spécificité : l'offre laitière répond à court terme, et de façon asymétrique, à la variation du prix du lait. Les éleveurs ont montré à plusieurs reprises une bonne capacité de réponse (certaine élasticité de l'offre) à des hausses de prix du lait, en actionnant plusieurs leviers (distribution accrue d'aliments concentrés, allongement des lactations, report des mises en réforme). En revanche, la production laitière est inélastique à court terme à la baisse des prix du lait. La réponse peut même être inverse dans un premier temps. Cette relative inélasticité de l'offre à la baisse des prix tient à la structure des coûts de production en France, comme en Europe, composée massivement de charges fixes, incompressibles à court terme. Face à une conjoncture défavorable, les éleveurs ont intérêt à court terme à maintenir voire accroître leur production pour diluer leurs charges, d'autant plus et ainsi réduire leur coût moyen de production par litre de lait produit. Autrement dit, même en période de prix bas, ils perdent souvent moins à produire plus, sous réserve de maîtriser l'efficacité alimentaire, qu'à diminuer leur production. Ce comportement individuel est à la base des crises de surproduction dans les productions animales. Sans intervention publique, un tel cercle vicieux accentue la crise, fragilise les élevages les moins « compétitifs », puis accélère les arrêts d'activité des plus fragiles. Ensuite, la fermeture d'importantes capacités productives pourrait provoquer un fort ralentissement de la production, probablement bien supérieur aux ajustements nécessaires pour rééquilibrer le marché.

4^{ème} spécificité : la production laitière nécessite des investissements spécifiques importants, tant au stade de la production que de la transformation, qui s'amortissent sur longue période (10 à 15 ans). Les jeunes qui entrent dans le secteur et les éleveurs investisseurs doivent donc disposer d'assurance et d'engagements dans la durée, hier via les quotas et aujourd'hui et demain via les contrats commerciaux.

Ces spécificités de la production laitière expliquent en grande partie l'histoire singulière de l'organisation de la filière lait de vache.

3. Organisation de la filière de lait de vache

3.1 Historique d'organisation

La production laitière a été pendant plus de 50 ans un secteur très encadré et au cœur de la politique agricole commune (PAC). Lors de la création du marché commun agricole, elle était la principale source de revenu de la majorité des exploitations agricoles de la Communauté économique européenne (CEE à 6 à l'origine), qui étaient alors très nombreuses.

L'OCM lait de vache, instaurée en 1968, pose alors les fondements de la politique laitière européenne : garantie d'un prix du lait à la production, protection du marché européen aux frontières, mécanisme d'intervention (retrait de beurre et de poudre de lait en deçà de prix d'intervention), subvention des exportations de produits laitiers sur pays tiers.

Visant l'autosuffisance alimentaire, ces mécanismes vont rapidement faire leur preuve. Dès le milieu des années 1970, la CEE devient excédentaire et des « montagnes de beurre et de poudre de lait » se créent. En 1984, l'instauration de quotas laitiers vise à maîtriser la production, réduire les stocks d'intervention et contenir les dépenses publiques. Cette politique de contingentement atteint rapidement les objectifs assignés. Elle génère dans les pays libéraux (qui ont autorisé un marché des

quotas) une véritable rente de situation pour les éleveurs en place. Ces mêmes pays, situés en Europe du Nord, obtiennent en 2003 la disparition des quotas laitiers à l'échéance de 2015.

Pendant plus de trente ans, le contingentement de la production et la faible mobilité des quotas (sous l'effet d'une gestion administrative et non marchande) ont contribué au maintien de la production sur presque tout le territoire national (90% des cantons possèdent encore au moins un élevage laitier) et ont favorisé le développement d'exploitations de taille moyenne. Le fort encadrement de la production par les quotas et les mécanismes de soutien des marchés ont permis jusqu'en 2007 d'offrir une stabilité des prix et des revenus. Dans ce cadre, les principales marges de manœuvre pour les éleveurs étaient la maîtrise des charges, notamment opérationnelles, et la diversification des systèmes de production (production de viande) pour maintenir voire accroître le revenu de leur exploitation.

Pour préparer la fin des quotas, les autorités européennes ont adopté une série de mesures visant à favoriser une transition en « douceur » vers un nouveau régime de gestion de l'offre. La réforme de la PAC adoptée en 2003 a d'une part attribué une augmentation, de +1% par an, des droits à produire des Etats membres entre 2009 et 2014. Elle a d'autre part progressivement démantelé les mécanismes de soutien des marchés (baisse des prix d'intervention, réduction puis suppression des aides à la consommation de beurre et de poudre de lait). La dérégulation progressive de l'organisation commune de marché du lait et des produits laitiers s'est opérée dans un contexte de volatilité croissante des marchés et de renchérissement des matières premières agricoles. Vécue plutôt positivement en phase haussière, la convergence des marchés européens et mondiaux est devenue beaucoup plus problématique par la suite.

Conséquence d'une inadéquation forte entre une production mondiale dynamique et une demande affectée par le scandale de la mélamine en Chine, la crise de 2009 est apparue pour de nombreux éleveurs et observateurs comme une première démonstration des limites/risques de la libéralisation et de la globalisation de l'économie laitière. Elle a entraîné des baisses violentes de revenus imputables à la fois à la volatilité du prix des intrants et à la hausse de production.

La crise de 2009 a aussi mis en relief les spécificités du secteur laitier qui rendent difficile sa régulation par les seules lois du marché. Elle a incité les pouvoirs publics français à se saisir des possibilités offertes par la législation européenne. Tout d'abord, ils ont opté pour une contractualisation écrite obligatoire entre les producteurs livreurs de lait et les laiteries privées. Ils ont demandé aux laiteries de proposer un contrat écrit à leurs livreurs avant le 31 mars 2011, sous peine de sanction. Il s'agissait de garantir un débouché aux producteurs après la fin des quotas, alors que les laiteries privées sont très importantes dans la collecte et la transformation du lait (respectivement 45 et 55% de la production nationale). En effet, les annonces de certains industriels lors de la crise de 2008-2009 qui disaient avoir trop de lait, ont fait craindre des ruptures de collecte. De plus, afin de renforcer le pouvoir de négociation des éleveurs et en accord avec la réglementation européenne, l'État français reconnaît les Organisations de Producteurs (OP) par décret le 19 avril 2012. Elles permettent aux producteurs de s'associer pour négocier les contrats laitiers, sans qu'il y ait nécessairement transfert de propriété du lait des éleveurs à la structure collective. En parallèle, les coopératives laitières ont été incitées à mettre à jour leurs règlements intérieurs pour y faire figurer les mêmes informations que sur un contrat laitier privé : durée d'engagement, volume contractuel...

3.2 Facteurs explicatifs de l'organisation économique des producteurs

L'organisation économique des producteurs découle pour une part d'une longue histoire de la filière lait de vache et pour une autre de changements et bouleversements introduits par la fin des quotas laitiers.

➤ **Relations stables à figées sous les quotas laitiers**

Pendant plus de trente ans la gestion administrative des quotas a figé les relations entre le couple éleveurs/livreurs et collecteurs/transformateurs. Les éleveurs étaient en quelque sorte captifs de leur laiterie, qu'elle soit privée ou coopérative, mais en retour étaient assurés d'un débouché quel que soit le statut du collecteur. Les éleveurs qui livraient à une coop le devaient à leurs ascendants qui avaient adhéré à la dite coopérative, voire l'avait créée. L'esprit coopératif de beaucoup s'est souvent estompé au fil du temps, d'autant que les logiques de fusion/adhésion de coopératives ont distendu la notion d'appartenance. Les livreurs à des sociétés privées se sentaient protégés par les quotas laitiers.

A la veille de la fin des quotas laitiers, 54% des 63 600 livreurs recensés livraient leur lait à une coopérative laitière et 46% à un collecteur/transformateur non coopératif.

Pour préparer les éleveurs à cette échéance, la puissance publique (ministère de l'Agriculture) a joué un rôle réglementaire majeur dans le but de renforcer un tant soit peu le pouvoir de marché (structurellement faible) des éleveurs laitiers. Elle a rendu obligatoire les contrats commerciaux au 1^{er} niveau (entre producteurs et collecteurs) et accordé le droit aux éleveurs de pouvoir négocier collectivement leur contrat.

L'instauration de la contractualisation obligatoire, 4 ans avant la fin des quotas laitiers, visait à préparer en douceur le changement de paradigme : passer d'une économie administrée à une économie contractualisée. Elle fût effectivement progressive, mais moins favorable qu'espéré pour les producteurs (voir 3.3).

➤ **Passage chaotique des quotas aux contrats commerciaux laitiers**

La loi de Modernisation de l'Agriculture et de la Pêche (n° 2010-874), adoptée le 27 juillet 2010, a introduit le principe de la contractualisation écrite dans les filières agricoles françaises. Dans la foulée, le décret d'application du 30 décembre 2010 a obligé les laiteries « privées », c'est-à-dire celles à capitaux non coopératifs, à proposer un contrat commercial écrit à leurs livreurs dans un délai de trois mois (avant le 31 mars 2011), pour une période de 5 ans (2011 à 2016), sous peine de sanction. En revanche, les éleveurs n'étaient pas contraints de donner une suite favorable à l'offre proposée.

La préparation et la négociation de la 1^{ère} génération de contrats ont été réalisées dans la précipitation, ce qui a plutôt renforcé le lien de subordination, déjà fort, des livreurs avec leur collecteur. En effet, le droit des éleveurs à pouvoir se structurer en Organisations de Producteurs pour négocier ces contrats, voire signer des contrats-cadre, n'a été reconnu qu'en 2012, suite à l'adoption du paquet lait à l'échelle communautaire.

➤ **Puis renforcement progressif du pouvoir d'organisation des producteurs**

Le constat des malfaçons posées, le législateur a progressivement amélioré et renforcé le pouvoir des producteurs laitiers tant à l'échelon européen que national.

Tout d'abord, **l'adoption en 2012 du règlement européen dit « paquet lait »**, en référence au Groupe à Haut Niveau constitué par la Commission européenne suite à la crise de 2009, visait à rééquilibrer le pouvoir de marché des éleveurs face aux transformateurs laitiers. Il a introduit quatre dispositions qui sont des dérogations aux règles générales de la concurrence :

- Le droit pour les éleveurs de se regrouper en organisations de producteurs, avec ou sans transfert de propriété, pour leur permettre de négocier collectivement les termes des contrats. Toutefois le volume de lait, objet de négociation de ces organisations, doit représenter moins de 3,5% de la production européenne et moins de 33% de la production nationale du pays.
- Le droit à la contractualisation pour les éleveurs. Les Etats membres peuvent rendre obligatoire la conclusion et/ou proposition de contrats écrits entre livreurs et acheteurs de lait cru. Toutefois, les éleveurs livrant à leur coopérative ne sont pas tenus de conclure des contrats.
- La reconnaissance des interprofessions dans le droit communautaire, dont l'existence ne relevait auparavant que du droit national. Mais leur action, placée sous le contrôle étroit de la Commission européenne, est très encadrée : elles ne peuvent fixer ni le prix du lait ni encadrer les volumes.
- La reconnaissance aux seules AOP/IGP le droit de réguler l'offre de fromages. Elles bénéficient ainsi d'une dérogation aux règles de la concurrence. Les organisations gestionnaires des AOP peuvent ainsi élaborer des plans de maîtrise des fabrications de fromages sous certaines conditions. Pour être acceptée pour une période renouvelable de trois années, la régulation doit avoir un impact limité aux seuls produits concernés par l'AOP et l'organisation doit s'engager à rester ouverte à l'arrivée de nouveaux éleveurs laitiers.

Puis, le législateur a rendu incontournable le rôle des organisations de producteurs laitiers dans la loi d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt, adoptée le 13 octobre 2014.

- Elle oblige les acheteurs de lait à négocier avec les OP reconnues et habilitées les contrats de vente de lait sous forme d'un « contrat-cadre » écrit. Ce contrat-cadre doit contenir l'ensemble des clauses obligatoires pour un contrat individuel écrit.
- Toutefois, le contrat-cadre ne se substitue pas aux contrats individuels, qui deviennent alors des contrats d'application du contrat-cadre. Cette loi accorde aussi des avantages aux jeunes producteurs : contrat de durée plus longue jusqu'à plus 2 ans et non dénonçable sauf cas de force majeure.

Ensuite la loi Sapin 2, adoptée en 2016 (relative à la transparence, à la lutte contre la corruption, et à la modernisation de la vie économique) a renforcé le pouvoir de marché des organisations de producteurs dans les productions à contractualisation obligatoire (lait de vache, fruits et légumes) :

- Elle oblige la négociation d'accords-cadres entre les organisations de producteurs et les collecteurs, comme préalable à toute signature de contrats individuels entre les livreurs et leur collecteur, mais n'impose pas l'obtention d'un accord.
- Elle interdit la cession à titre onéreux de contrats commerciaux entre livreurs pendant une durée de 7 ans.
- Elle permet de faire référence aux coûts de production du lait et à la valorisation des produits transformés dans les modalités de la détermination des prix payés aux éleveurs.
- Elle rend obligatoire l'indication du prix prévisionnel moyen payé aux producteurs laitiers dans les contrats commerciaux entre industriels et distributeurs.

- Elle limite à 30% les ristournes maximales accordées au client final sur les produits laitiers vendus sous marque nationale.

Enfin, en 2018, la loi EGAlim vise à renforcer davantage le pouvoir de marché des producteurs. Elle veut inverser la logique de formation des prix agricoles, passer d'une logique de marche arrière à une logique de marche en avant, avec comme point de départ la prise en compte des coûts de production des produits agricoles. Elle introduit trois dispositions majeures :

- La prise en compte des coûts de production dans les modalités d'évolution du prix du lait de vache et par voie de conséquence l'obligation de révision des contrats (avant théoriquement le 1^{er} avril 2019),
- L'initiative du contrat écrit, qui régit les relations avec ses clients, relève désormais du livreur ou de son OP. Dit autrement, la responsabilité de la négociation est passée du collecteur au livreur ou de son OP.
- La facturation relève aussi de droit du ressort du livreur ou de son OP, qui peuvent sur accord la sous-traiter au collecteur,
- L'obligation d'accord-cadre entre collecteur et OP conditionne désormais la signature de contrats individuels entre les livreurs membres d'OP et leur collecteur.

Par ailleurs, à l'échelon communautaire, le règlement Omnibus, adopté en 2017, étend les dispositions du paquet lait à toutes les productions agricoles et consacre une exception agricole au droit de la concurrence. Toutes les OP et AOPs reconnues peuvent planifier la production de leurs membres et négocier les volumes et les prix au nom de leurs membres, qu'il y ait ou non transfert de la propriété de la production à l'OP et que le prix négocié par l'OP soit ou non identique pour la production conjointe de tous ses membres ou de certains d'entre eux seulement. Ainsi des producteurs indépendants et, par conséquent, concurrents les uns des autres pourront désormais, lorsqu'ils sont membres d'une même OP ou AOPs, s'entendre sur le prix de vente de leur production ainsi que sur les volumes qu'ils mettent sur le marché et ce, sans se rendre coupables d'une quelconque entente anticoncurrentielle.

➤ **La contractualisation adaptée aux coopératives**

La contractualisation commerciale ne s'applique pas aux coopératives laitières qui sont des opérateurs économiques, mais ne sont pas de droit des organisations de producteurs selon le décret « relatif à l'organisation économique dans le secteur laitier ». De par sa nature juridique, le contrat coopératif fait de chaque éleveur un associé (détenteur de parts sociales) et un apporteur de lait. Le contrat coopératif réunit trois documents :

- Les statuts des adhérents ;
- Le règlement intérieur ;
- Le bulletin d'adhésion équivalent au contrat d'apport.

Lors de la mise en place de la 1^{ère} génération des contrats commerciaux, les coopératives ont été amenées à mettre à jour leurs statuts et à intégrer dans leur règlement intérieur l'ensemble des clauses contenues dans les contrats commerciaux. La plupart ont modifié leur règlement intérieur, de sorte que les modalités de gestion des volumes contractuels et des prix relèvent du conseil d'administration plutôt que de l'assemblée générale.

À la différence du contrat commercial, le contrat coopératif est plus contraignant pour la coopérative que pour son adhérent. Celui-ci a la possibilité de mettre fin au contrat à l'échéance fixée par le

règlement intérieur. En revanche, la coopérative n'a pas cette liberté sauf motif grave justifiant l'exclusion de l'associé-coopérateur. Les éleveurs coopérateurs ont généralement l'obligation de l'apport total et en retour la coopérative doit collecter tout le lait de ses adhérents. Celle-ci peut aussi acheter les livraisons d'éleveurs non associé-coopérateur.

3.3 Comparaison avec d'autres Etats membres de l'UE

En Europe du Nord (Allemagne, Danemark, Irlande et Pays-Bas) les éleveurs laitiers sont massivement adhérents à des coopératives laitières. Ils réalisent l'apport total à leur laiterie qui en contrepartie ne limite pas les livraisons de leurs adhérents. Pour les éleveurs qui livrent à des sociétés privées, les contrats commerciaux sont généralement facultatifs et sans limite minimale de durée.

Au Danemark et aux Pays-Bas, les éleveurs de ces deux pays sont presque tous sociétaires de coopérative : Arla au Danemark et FrieslandCampina aux Pays-Bas sont deux coopératives prédominantes. La réglementation sur les coopératives y est peu contraignante. Leur fonctionnement démocratique repose sur le principe un sociétaire égale une voix. L'apport partiel (>75% au Danemark et >50% aux Pays-Bas) est possible, mais c'est l'apport total qui prévaut dans le secteur laitier. Les coopératives disposent d'une grande liberté statutaire sur la rémunération de l'activité et du capital.

En Irlande, les éleveurs sont aussi presque tous adhérents à une coopérative laitière. Ils bénéficient d'un débouché assuré sur la base d'un contrat dont la durée varie selon les collecteurs d'1 an (Arrabawn, Tipperary Co-op) à 5 ans pour ceux livrant à DairyGold et Kerry. La contribution des éleveurs au capital de l'entreprise varie d'une coopérative à l'autre. La loi irlandaise offre une grande souplesse aux coopératives qui fixent librement leurs règles de fonctionnement. Les statuts, et non la loi, précisent la représentation des éleveurs, la gouvernance, les apports d'activité et de capital, de même que la rémunération du capital social. En retour, elles ne bénéficient d'aucun avantage fiscal.

En Allemagne, les coopératives assurent 70% de la collecte nationale, loin devant les sociétés privées. Les coopératives laitières allemandes s'engagent à collecter tout le lait de leurs membres de plein droit (il peut exister des membres de « second rang »). Elles ne peuvent exclure de membre, sauf faute grave. De leur côté, les éleveurs doivent livrer tout leur lait et respecter un préavis de deux ans de livraisons avant de pouvoir quitter leur coopérative. Ils récupèrent alors le montant équivalent à leurs parts sociales.

La loi allemande n'oblige pas les collecteurs non coopératifs à proposer des contrats commerciaux à leurs livreurs. En pratique, tous les éleveurs disposent d'un contrat de commercialisation qui leur assure un débouché pour toute leur production. Mais il ne prédéfinit ni le volume (pas de plafond), ni le prix du lait.

La négociation volume et prix se fait via les MEG (*Milcherzeugergemeinschaft*), qui sont des organisations de producteurs dont l'existence juridique remonte à 1969 en Bavière, bien avant la reconnaissance des OP en France. Depuis lors, la loi autorise les producteurs de lait à se regrouper en OP (MEG) pour contractualiser de façon collective avec les acheteurs privés transformateurs.

La Bavière compte près de 100 MEG (il suffit de 5 producteurs pour en créer une) et autant d'associations locales de producteurs à statuts divers. 95% des livreurs à des sociétés privées sont organisés en MEG ou structures assimilées.

L'éleveur délègue au MEG le soin de négocier les conditions du contrat avec sa laiterie. Le phénomène est peu répandu en Allemagne du Nord où prédominent les coopératives, tandis qu'à l'Est les exploitations laitières, de grande taille, négocient en direct avec les laiteries privées.

4. Missions remplies par les Organisations économiques

4.1 Les missions selon le statut

Les fonctions assurées diffèrent selon le statut juridique des structures et selon leur taille.

➤ Les coopératives laitières collectent et transforment tout le lait de leurs adhérents

Les coopératives laitières, qui se définissent comme le prolongement des exploitations agricoles, assurent **la collecte et la valorisation commerciale du lait de leurs associés-coopérateurs**. Toutes réalisent la collecte et le dépotage du lait de leurs adhérents. Certaines commercialisent le lait en l'état, mais la plupart le transforment en de multiples produits laitiers et le commercialisent ensuite.

Coop de France métiers du lait en fédère 250 de toutes les tailles : de la coop fromagère d'une dizaine d'adhérents à quelques grands groupes coopératifs de plusieurs milliers de coopérateurs. Leur aire de collecte est majoritairement interdépartementale et de plus ou moins grande taille. Le bassin de collecte est régional à inter-régional pour deux groupes laitiers (Laïta et Agrial) et national pour Sodiaal.

En plus de leur fonction de collecte/transformation des produits laitiers, la plupart des coopératives proposent la fourniture d'intrants et d'équipements à leurs adhérents pour l'activité élevage, mais aussi culture, et certaines des activités de conseil.

La plupart des groupes coopératifs reposent sur une structuration à deux étages :

- La coopérative laitière, qui réunit les éleveurs sociétaires, se charge du dépotage du lait (déchargement), de l'achat du lait aux sociétaires qu'elle revend à une ou plusieurs sociétés filiales dédiées à la transformation,
- Les filiales, contrôlées en totalité ou en majorité par la coopérative, gèrent les activités de transformation/commercialisation des produits laitiers. Certaines filiales peuvent être détenues (joint-venture) par plusieurs coopératives mais aussi par des actionnaires non-coopératifs.

Seules quelques coopératives n'ont pas filialisé leur activité de transformation, dont Isigny Ste Mère, la laiterie coopérative de Pamplie, l'Union laitière de la Venise verte... Cependant Isigny Ste Mère a ouvert son capital à un financeur extérieur (Biostine) qui est ainsi administrateur minoritaire au conseil d'administration.

Elles ont un éventail de fabrications varié. Selon Coop de France métiers du lait, le niveau de spécialisation/diversification des fabrications ne serait pas corrélé à la taille du groupe. En clair une coopérative de petite taille comme la laiterie de Verneuil fabrique un éventail de fabrications aussi varié que les grands groupes laitiers coopératifs.

Certains groupes coopératifs possèdent des outils de transformation dont l'approvisionnement provient secondairement d'éleveurs non coopérateurs. C'est le cas de :

- Laïta en Bretagne, Ermitage dans le Grand Est s'approvisionnent auprès de livreurs non coopérateurs,
- MLC dans la Manche avec Mont Blanc,
- Eurial-Agrial possède la laiterie Guilleteau société privée, contrôlée par Eurial (filiale laitière d'Agrial) qui est approvisionnée par des livreurs/fournisseurs qui n'ont pas voulu devenir

coopérateurs. Elle possède aussi la société Senagral, dont les livreurs sont des fournisseurs non coopérateurs.

- Alsace lait possède une filiale en Savoie approvisionnée par des éleveurs non coopérateurs.

➤ **Les Organisations de producteurs reconnues sont surtout sans transfert de propriété**

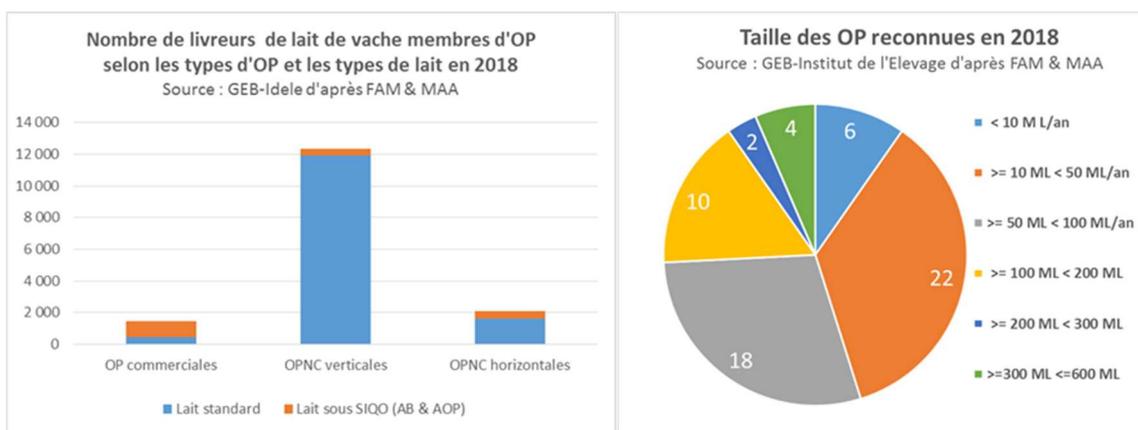
Les Organisations de producteurs reconnues ont comme mission principale la représentation de leurs adhérents et la négociation des accords cadre avec les collecteurs du lait de leurs adhérents.

Des OP nombreuses et encore de petite taille

Fin 2018, le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation recensait 64 organisations de producteurs reconnues d'après le décret du 19 avril 2012. La plupart se sont constituées dans le giron des laiteries « privées » dans les mois qui suivirent la parution du décret du 19 avril 2012 sur les conditions de reconnaissance des OP.

L'essentiel des OP, 60 sur les 64 OP reconnues fin 2018, sont des OPSTP (Organisations de producteurs sans transfert de propriété), parmi lesquelles la plupart (49) sont des OP verticales « mono-acheteurs ». Ces OPSTP ont comme mission la représentation, l'information de leurs adhérents et la négociation pour le compte de leurs adhérents du contrat cadre qui désormais s'impose à tous les livreurs adhérents à une même OP et livrant à une même laiterie.

Figure 4 – les OP dans le secteur du lait : nombre, taille et nombre de livreurs



Source : GEB-Institut de l'Élevage pour ABCIS

La plupart des OP reconnues sont de taille modeste : la moitié des OP verticales reconnues en lait de vache conventionnel réunissent chacune moins de 200 livreurs. Elles doivent leur reconnaissance officielle à la dérogation accordée aux livreurs de petites laiteries. Rappelons que la taille minimale d'une OP est fixée à 200 livreurs ou 60 millions de litres, avec une dérogation pour les petits collecteurs (l'OP doit réunir 55% des livraisons) et pour les filières sous Signe d'identification officiel de qualité (au moins 25 livreurs ou 7 millions de litres).

L'adhésion à une OP ne concerne que les éleveurs livrant à une laiterie privée ; les coopératives ont un rôle proche de celui des OP commerciales, mais ne sont pas reconnues comme telles sauf à en faire la demande. La coopérative Isigny et la coop bio du Maine ont fait la démarche et obtenu le statut d'OPATP.

Seules quelques OP verticales comptent plus de 500 adhérents. La plus grande, l'APLBL (Association des Producteurs de Lait Pays de la Loire Bretagne Lactalis) réunit 1 565 livreurs.

D'après les données à notre disposition, nous estimons à 15 900, le nombre de livreurs de lait de vache adhérents une OP agréée en 2018, pour une livraison annuelle totale d'environ 6,3 milliards de litres de lait de vache, parmi lesquels 14 000 livreurs adhérents à une OP en lait conventionnel (5,8 milliards de litres). Ainsi toutes les OP reconnues réunissent près de 60% de tous les livreurs français à une laiterie privée, soit un taux d'adhésion en hausse de 10% depuis 2016. Le taux d'adhésion pourrait encore progresser dans un proche avenir, d'autant que la loi EGAlim les rend quasi incontournables.

Des OP massivement adossées à un transformateur

Les OP laitières se sont avant tout structurées par zone de collecte et par entreprise, c'est-à-dire de façon verticale, plutôt que de façon transversale. Cette orientation résulte pour une part du calendrier réglementaire français adopté par les pouvoirs publics français. La mise en œuvre de la contractualisation avant la reconnaissance des OP a incité les éleveurs à se regrouper par laiterie plutôt que par bassin laitier, pour renégocier collectivement les contrats déjà en application.

De plus, les éleveurs sont attachés (aux deux sens du terme) à leur laiterie. La relation « captive » de l'éleveur à l'égard de son collecteur découle notamment de l'ère des quotas laitiers qui a véritablement figé les relations. Les changements de laiterie étaient alors rares et hasardeux. Les éleveurs s'associent ainsi avec ceux avec qui ils estiment partager un « destin commun », et cette perception est beaucoup plus forte au niveau de la zone de collecte qu'au niveau de l'entreprise dans son ensemble. Les OP se sont constituées au croisement de proximités géographique et organisationnelle. Cette logique a entraîné la création de plusieurs, voire de nombreuses OP verticales en relation étroite avec le même groupe laitier. Ainsi les transformateurs implantés dans plusieurs bassins laitiers traitent avec plusieurs OP verticales. Par exemple, Danone France dialogue avec 6 OP reconnues, à raison d'une par zone de collecte autour de chacun des 6 sites industriels que le transformateur possède en France.

Toutes assurent une fonction de représentation et d'information de leurs adhérents. Depuis la loi EGAlim, elles ont un réel pouvoir de négociation des accords cadre avec la laiterie. La conclusion d'un accord cadre est désormais obligatoire et l'étape préalable à la signature des contrats commerciaux entre livreurs et collecteur. Car elle impose désormais un accord à l'issue de la négociation (obligation de moyens). Elle permet également aux OP d'assurer la facturation des livraisons pour le compte de leurs adhérents. Mais ce service n'est à notre connaissance pas encore activé, car il suppose l'adhésion d'un maximum d'adhérents.

Chacune des OP regroupe une part variable des livreurs de l'usine ou la laiterie considérée. Ce taux est d'autant plus fort que la laiterie reconnaît l'OP comme un interlocuteur privilégié voire incontournable. L'Organisation des producteurs de Lait Senagral (OPLASE) est le contre-exemple de la structuration par bassin/site de collecte. Les producteurs se sont fédérés au niveau national, en une seule OP, alors que Senagral collecte sur plusieurs zones, relativement indépendantes les unes des autres. A noter que Senagral est société privée, propriété à 100% du groupe coopératif AGRIAL, via sa filiale laitière Eurial.

Emergence d'une fédération d'Organisations de producteurs

Quelques dirigeants d'Organisations de producteurs ont manifesté la volonté de fédérer les OP pour répondre à des besoins d'informations et de compétences transversales et mutualisables à de nombreuses OP, notamment des compétences juridiques et économiques. Elle réunit 20 des 60 OP

reconnues dont 8 sont des OP adhérentes à Sunlait, l'association des Organisations de producteurs, 3 OP de livreurs de lait « bio » dont Biolait, 2 OP FMB, l'OP Bel, 2 OP de livreurs à Lactalis.

4.2 Développement de la contractualisation dans la filière lait de vache

La contractualisation écrite est obligatoire dans la filière lait de vache. Depuis la loi EGAlim, l'éleveur, a l'initiative de proposer le contrat écrit avec ses clients, dans les faits un seul collecteur, sauf le cas de sociétés et de GAEC qui ont regroupé plusieurs élevages qui livraient auparavant chacun à des collecteurs distincts.

Le formalisme retenu par la loi EGAlim vise ainsi à restaurer la capacité des agriculteurs à peser dans la négociation commerciale en évitant qu'une des parties abuse de sa position de force et ne peut être invoqué pour imposer ses vues à son partenaire commercial.

Ainsi, le Médiateur rappelle aux laiteries qu'elles ne peuvent se servir du fait que leurs éleveurs n'ont pas accepté leurs réserves et contre-propositions contractuelles pour mettre immédiatement un terme à leurs relations commerciales. Les relations commerciales peuvent se poursuivre dans les conditions du contrat existant jusqu'à ce qu'un accord soit trouvé. Il encourage les acteurs à négocier de bonne foi et à s'inscrire dans une dynamique de négociation constructive pour que les contrats soient mis en conformité dans des délais raisonnables leur évitant la sanction prévue à l'article L. 631-25 du code rural et de la pêche maritime (jusqu'à 2% du produit de vente de lait agrégé de l'ensemble des adhérents).

En tout état de cause, les négociations en cours pour mettre les contrats en conformité s'inscrivent dans le cadre de relations contractuelles existantes et établies. Toute rupture de ces relations doit respecter un préavis :

- Si les parties sont liées par un contrat écrit existant, les délais de préavis prévus à ce contrat s'appliquent naturellement. Il convient de souligner que la nouvelle loi EGAlim renforce les dispositions en matière de clause de résiliation et fixe un délai de préavis minimum de 3 mois en cas de non-renouvellement du contrat par l'acheteur.
- En l'absence de contrats écrits, les relations ne peuvent être rompues sans qu'un délai raisonnable, fonction des usages, ne soit respecté.

« Les producteurs pourraient mettre à profit cette période de poursuite des relations commerciales pour se constituer en organisation de producteurs (OP) ou rejoindre les OP existantes et bénéficier ainsi de la capacité des OP à obtenir des conditions plus équilibrées », précise le médiateur.

4.3 Les OP et les politiques publiques dans le secteur du lait

En moins de dix ans, les pouvoirs publics, ont contribué à l'émergence d'un nouvel acteur via une série de lois et de décrets. Ainsi 64 OP, le plus souvent créées dans le giron des laiteries, sont reconnues début 2019. La plupart, de taille modeste, ont encore un faible pouvoir de marché, même si, passée la phase de création diffuse, on assiste à un mouvement de regroupements en AOPs.

Les pouvoirs publics ont rendu obligatoire la signature de contrats commerciaux écrits entre livreurs/collecteurs pour une durée minimale de cinq ans. Ils permettent aux éleveurs de constituer des organisations de producteurs reconnues pour négocier en leur nom les contrats commerciaux. Comme vu précédemment, le législateur a progressivement accru le pouvoir des OP pour tenter de

renforcer le pouvoir de marché des producteurs laitiers, encore globalement faible vis-à-vis des maillons transformation et distribution.

Les pouvoirs publics n'ont pas adopté des dispositifs (financiers, réglementaires) pour inciter les OP à se professionnaliser (aider financièrement le recrutement de salariés) ou bien les inciter à se regrouper en AOPs pour peser davantage dans les négociations commerciales.

4.4 Poids de ces OP dans la formation des prix et des revenus

Les Organismes de producteurs interviennent de différentes manières dans la formation des prix à la production, mais aussi des revenus des éleveurs laitiers.

D'un côté, les organisations de producteurs avec transfert de propriété (presque toutes coopératives) commercialisent le lait de leurs adhérents et créent de la valeur ajoutée variable selon le mix produit des fabrications et des marchés. Les éleveurs associés-coopérateurs reçoivent en plus du prix du lait mensuel des compléments de prix, des ristournes (part du résultat versée aux sociétaires en fonction de leur livraison annuelle), de la rémunération du capital social souscrit. Selon une étude conduite par un cabinet indépendant pour Coop de France-Métiers du lait, les éleveurs livrant à une coopérative auraient perçu un prix du lait toutes qualités et toutes primes comprises supérieur de 6 euros/1 000 litres au prix moyen payé en France, dont 3 euros/1 000 litres correspondant au montant total des ristournes versé aux associés coopérateurs. Ce bon résultat des coopératives cache toutefois de grands écarts de prix qui sont la conséquence de mix-produits et de positionnements marchés variés. A titre indicatif, la plage de variation de prix du lait conventionnel (de composition standard 32 g de matière grasse et 38 g de matière protéique par litre) de qualité super A ristournes comprises est de 63 €/1 000 l en 2018 d'après l'observatoire des prix de la revue l'Éleveur laitier, le minimum étant de 322 €/1 000 l et le maximum de 383 €/1 000 l. Les écarts de prix du lait payé sont en revanche en défaveur des laiteries privées qui jusqu'à récemment s'alignaient sur le prix du concurrent coopératif au mix-produit semblable.

Les coopératives contribuent aussi plus directement au revenu des éleveurs via la fourniture de consommations intermédiaires (aliments du bétail, approvisionnement, produits vétérinaires) à des tarifs plus ou moins compétitifs, mais aussi de services techniques et économiques (accompagnement, conseil, formation) dont certains sont dispensés gratuitement et d'autres sont facturés en prestations.

De l'autre côté, les Organismes de producteurs sans transfert de propriété ont pour mission de négocier, dans la mesure du possible, les modalités de calcul et d'évolution du prix du lait payé par le collecteur à ses adhérents et aussi plus largement à tous les livreurs de la laiterie. Dans les faits, le pouvoir de marché des OP et AOPs diffère selon les laiteries (voir typologie). Les dispositions contractuelles négociées par les OP verticales avec leur collecteur peuvent être étendues par ce dernier aux livreurs non adhérents des OP signataires des contrats cadre.

5. Typologie des Organisations économiques

5.1 Bases de données

La typologie retenue différencie d'un côté les coopératives et les OPATP» avec transfert de propriété du lait livré et de l'autre les OP dites sans transfert de propriété.

La typologie repose sur la constitution d'une base de données des organisations économiques dans le secteur du lait de vache par agrégation/recoupement de plusieurs fichiers fournis par différents organismes :

- La liste des Organisations de producteurs reconnues par le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation qui a été fournie par Bureau des relations économiques et statuts des entreprises,
- Des données quantitatives (adhérents, volume livré) sur chacune des OP fournies par FranceAgriMer,
- Les résultats quantitatifs d'une étude sur les organisations de producteurs conduites par Lila Leclerc dans le cadre d'un mémoire de fin d'études pour le compte du RMT Economie des filières animales.
- La base de données sur les coopératives laitières constituées et mises à jour par le GEB-Idele. Cette base réunit les informations sur 64 OP reconnues et les 20 principales coopératives laitières pour lesquelles nous disposons de données sur les variables retenues.

Les variables renseignées pour les OP reconnues sont les suivantes :

- Identification,
- Type OP,
- Type de lait concerné : conventionnel, AB, AOP,
- Poids : nombre adhérents, volume livré des adhérents, part des livreurs adhérents pour les OP,
- Fonctions assurées par l'OP ou la coop,
- Périmètre géographique,
- Localisation géographique,
- Le ou les collecteurs,
- Type de relation avec collecteur (voir typologie ci-dessous).

5.2 Les coopératives et les Organisations de producteurs avec transfert de propriété

La France compte plusieurs centaines de coopératives laitières de taille variable : de quelques dizaines de sociétaires (fruitières dans le Massif du Jura et coops de montagne dans les Savoies) à plusieurs milliers d'adhérents (Agrial, Sodiaal).

Le classement proposé repose sur la taille (aire géographique/nombre de livreurs), les caractéristiques laitières (produits commercialisés, mix produit) et les caractéristiques de la coopérative (spécialisée/poly-élevage voir polyvalente).

Nous identifions ainsi 4 grands types d'organisations économiques de producteurs à vocation commerciale.

➤ **1^{er} Les coopératives fromagères de taille communale à cantonale**

Au nombre de 200, elles réunissent entre 10 à 100 livreurs chacune sur une aire géographique locale (canton, arrondissement). Elles se situent essentiellement dans les montagnes de l'Est (une centaine de fruitières en Franche-Comté et autant dans les Alpes). Elles collectent le lait de vache de leurs adhérents qu'elles transforment en fromages AOP. Elles transforment la quasi-totalité du lait des sociétaires. Certaines vendent des excédents de lait, notamment lors du pic printanier de lactation.

Elles vendent l'essentiel des fromages blancs ou affinés à des grossistes et secondairement à des distributeurs locaux et à des particuliers via un point de vente. **Ensemble elles collectent et transforment au plus 3% de la collecte nationale française de lait de vache.**

➤ **2^{ème} Les coopératives et OPATP de collecte**

L'activité centrale est la collecte du lait des adhérents qui est revendu en l'état ou bien pré-transformé en différents composants (lait écrémé, crème, perméat, rétentat, lactosérum) qui vendus à des transformateurs laitiers fabricant des produits de grande consommation ou des ingrédients laitiers. Nous avons identifié 7 sociétés laitières qui entrent dans ce cas de figure :

- 5 coopératives : Altitude, Laitnaa, Terra Lacta, UPLV, ULM
- La SAS Biolait,
- Le GIE de la Chataigneraie.

Elles comptent chacune entre 500 et 1 800 livreurs, répartis sur un bassin de collecte de taille variable : départementale à interdépartementale pour la majorité, inter-régionale pour Terra Lacta et nationale pour Biolait.

ULM réalise une pré-transformation assez poussée et Terra Lacta transforme une faible part de sa collecte en laits conditionnés. Terra Lacta vend l'essentiel de sa collecte à Savencia dans le cadre d'un contrat d'exclusivité, son activité de transformation étant devenue secondaire.

A l'exclusion de Biolait, spécialisé dans le lait bio, elles collectent surtout du lait conventionnel. Terra Lacta collecte aussi du lait bio pour une part relativement faible. Les clients de ces sociétés de collecte sont surtout des transformateurs français. ULM vend aussi des ingrédients laitiers à de grands groupes européens (Arla, Hochwald). **Ensemble, elles assurent 7% de la collecte nationale de lait de vache, selon nos estimations.**

➤ **3^{ème} Les coopératives et groupes coopératifs spécialisés dans la transformation laitière :**

Ce groupe réunit des coopératives qui assurent la collecte et la transformation laitières de leurs adhérents sur une aire de collecte variable : interdépartementale à régionale. Elles possèdent le plus souvent des filiales de transformation, contrôlées en totalité ou en partie. Cet ensemble réunit une quarantaine de groupes coopératifs, tous spécialisés dans le lait et les produits laitiers, de taille (nombre de livreurs, CA), d'aire de collecte et de mix-produits variés :

- Des coopératives de taille modeste, à l'aire de collecte départementale à inter-départementale et à l'éventail des fabrications peu étendu : La Sèvre, la laiterie coopérative de Pamplie. **Leur part dans la collecte nationale est faible, inférieure de 1% ;**
- Des coopératives de taille intermédiaire entre 100 et 500 millions € de chiffre d'affaires, à l'aire de collecte à interdépartementale à régionale et dont l'éventail des fabrications est plus étendu. On peut citer Alsace Lait, Ingrédia, MLC, Lact'Union, Isigny Ste Mère, Laiterie Verneuil. **Elles réalisent 7 à 8% de la collecte nationale ;**
- Sodiaal, groupe coopératif, de taille nationale, spécialisé dans le lait et les produits laitiers. Il collecte 4,7 milliards de litres (20% de la collecte nationale) auprès de 11 700 élevages et transforme 5 milliards de litres selon un mix produit très varié, plutôt proche de celui de la transformation laitière française.

Ce groupe assure 28 à 29% de la collecte nationale et transforme au moins autant de lait.

➤ **4^{ème} Des groupes coopératifs polyvalents et/ou poly-élevage**

Quelques groupes coopératifs de taille régionale à inter-régionale possèdent une branche laitière aux côtés d'autres branches agricoles (approvisionnement, grandes cultures, viandes...). En premier lieu Agrial qui détient la filiale laitière Eurial, laquelle possède des sociétés laitières privées (non coopératives) en France (Senagral, Guilloteau), mais aussi à l'étranger. La filiale Eurial ne transforme qu'une partie de ses 2,7 milliards de litres collectés. Elle vend autour de 1 milliard de litres de lait cru à Savencia.

Ensuite trois coopératives de l'Ouest (Even, Terrena et Triskallia) détiennent le capital de la SA Laïta (pour respectivement 50,6%, 31% et 18,4%) qui assure la transformation et la commercialisation en produits laitiers du lait collecté auprès des 3 070 points de collecte des adhérents.

Ensemble, ils représentent 17% de la collecte nationale et 13% de la transformation, d'après nos estimations.

5.3 Les organisations de producteurs sans transfert de propriété

Les Organisations de producteurs sans transfert de propriété, dites aussi non commerciales (OPSTP), qui disposent d'un mandat de leurs adhérents pour la négociation et la gestion de relations contractuelles avec leur collecteur, sont classées en quatre grands types selon la nature de cette relation avec leur collecteur :

➤ **1^{er} Les OPSTP verticales en relation synergique avec un seul collecteur/transformateur**

Les deux parties partagent un intérêt commun fort. Le projet de développement de la laiterie se traduit par des conditions d'accès au marché favorables pour les livreurs en termes de prix, de volume et de responsabilité dans l'élaboration des règles collectives. Les laiteries privées se trouvent dans des bassins de collecte plutôt peu denses où la ressource est peu abondante et où la déprise peut menacer à plus ou moins à court terme la ressource laitière. Les laiteries sont plutôt des PME spécialisées, qui peuvent avoir une activité internationale, avec un mix produit peu varié plutôt spécialisé. Leur fort ancrage territorial et leur dimension les rendent captives par rapport à leur bassin de collecte, ce qui contribue à équilibrer le rapport de force, d'autant que dans bien des cas la transaction a lieu dans un contexte de faible abondance, voire de relative rareté, en zone de déprise laitière ou organisée par un signe de qualité (lait « bio », Appellation d'Origine Protégée, marque régionale).

De leur côté les OP ont un fort taux d'adhésion, compris entre 50 et 100%. Elles sont bien structurées, parfois depuis longtemps, et bénéficient d'une forte représentativité. De plus, l'attitude des laiteries concernées contribue à la mise en place d'un climat de confiance dans lequel les éleveurs se sentent parties prenantes du processus de développement du collecteur/transformateur.

Tableau 2 – Typologie des OP non commerciales en lait conventionnel et AOPs selon leur relation au collecteur

Type de relation de l'OP avec le collecteur	Relation synergique	Relation partenariale	Relation d'agence	Relation variée
Type d'OP	verticale	verticale	verticale ou horizontale	horizontale
Pouvoir de négociation	Fort	Modéré	Faible	plutôt faible
Taux d'adhésion des livreurs aux OP	variable	>80%	Faible (<50%)	faible
Nombre d'OP par collecteur	1	1 à 10 selon collecteur	20	plusieurs
Fonctions assurées par les OP	Information, négociation, gestion	Information, négociation, gestion	Information, représentation, négociation ?	Information, négociation ? gestion
Association d'OP	non	Sunlait vec Savencia	UNELL réunit 10 OP	non
Type de lait	Lait conventionnel	Lait conventionnel	tous laits	Laits conventionnel & SIQO
Collecteurs	PME	Bel, Danone, Savencia	Lactalis	variée
Aire de collecte	locale à régionale	régionale à nationale	nationale	départementale à régionale
Poids des collecteurs dans collecte nationale	9%	13%	23%	1 à 2%

Source : GEB-Institut de l'Élevage d'après Article « Quelles conditions d'accès au marché des éleveurs après les quotas laitiers ? » : de Marie Dervillé, Pierre Lambaré et Gérard You. Revue *Economie rurale* n°364, Avril-juin 2018

L'arrangement synergique correspond à une situation contractuelle la moins déséquilibrée du fait d'une interdépendance plus marquée soit en raison d'une différenciation produit (AOP, produits régionaux...), soit du fait d'une zone de déprise laitière qui exerce une pression sur les actifs spécifiques (au sens de la théorie des coûts de transactions) de la laiterie dont l'avenir dépend de celui de ses livreurs. Ce mode de relation demande toutefois une très forte cohésion des producteurs face aux transformateurs.

Ce groupe réunit les OPSTP qui sont en relation exclusive avec l'un des collecteurs suivants : la LSDH, la laiterie St Père, la Sill, Triballat Noyal, la fromagerie Hutin, la fromagerie Dischamp, la fromagerie Chabert, la fromagerie Milleret, la laiterie Vaubernier, Triballat Rians, la fromagerie Gillot, la fromagerie Guilloteau, la société Flécharde.... **Ensemble leurs livraisons s'élèvent à près de 1,5 milliard de litres de lait, soit guère plus de 6% de la collecte nationale en 2018.**

➤ **2^{ème} Les OPSTP verticales en relation partenariale avec un collecteur/transformateur**

La relation partenariale correspond aux situations où les laiteries reconnaissent les OP comme un interlocuteur privilégié de représentation des livreurs pour négocier les modalités de gestion des volumes et d'évolution du prix du lait.

Les relations entretenues sont moins équilibrées que dans le régime précédent. Les OPSTP, elles aussi en relation verticale et exclusive avec un même collecteur, se trouvent être en relation avec des groupes laitiers de dimension internationale qui ont logiquement une moindre dépendance à leurs différents bassins de collecte. Les trois groupes laitiers qui entrent dans ce cas de figure, Bel, Danone, Savencia, reconnaissent toutefois les OP comme organe de représentation de leurs fournisseurs.

Bel est en relation avec 2 OPSTP dont 1 en directe et 1 avec la filiale Mont Blanc, Danone avec 6 OP Danone non fédérées en AOPs et Savencia avec 10 OP regroupées en une AOPs « Sunlait ». Ces OP ont réussi à fédérer la plupart des livreurs, avec un taux d'adhésion à 75%.

Ces laiteries ont devancé la réglementation, car elles privilégient la relation collective dans la négociation. Elles ont proposé, bien avant la loi Sapin2, des cadres collectifs à la relation contractuelle dès 2012. Le contrat cadre coordonne l'application des contrats individuels, qui font référence à tous les éléments du contrat cadre et sont signés entre l'entreprise et les livreurs adhérents à l'OP. Dans le contrat cadre peuvent figurer des éléments relatifs à la gestion des volumes contractuels, ouvrant la porte à une gestion collective, ou au traitement particulier des jeunes en cours d'installation.

Ce contrat cadre constitue un espace d'expression pour les organisations de producteurs qui ont pu négocier des avancées contractuelles en matière de volume ou de prix selon les cas. Le contrat cadre Savencia constitue une illustration de ce qui peut être collectivement gagné en matière de volume : mutualisation des volumes sur une campagne (mutualisation des sous-réalisations et atténuation des sur-réalisations) et du volume contractuel de l'OP (transfert de volume contractuel entre producteurs) avec des échanges possibles entre OP Savencia, c'est-à-dire entre bassins de collecte.

La situation est comparable pour l'OP Bel avec un différentiel de prix favorable. Les accords cadre de Danone compensent une gestion stricte des volumes avec une saisonnalité marquée et un objectif à terme de réduction des volumes pour coller aux besoins des différents sites par des avancées non négligeables en matière de prix. Ainsi, les OP construisent avec Danone de nouvelles formules de prix, propres à chaque bassin de collecte, sensées offrir à terme une certaine protection vis-à-vis des fluctuations des marchés internationaux par une prise en compte des coûts de production en élevage.

Les 18 OP de ce groupe, dont 10 réunies au sein de Sunlait, représentent 75 à 80% du lait livré aux trois collecteurs/transformateurs qui collectent 12% de la collecte nationale, mais en transforment près de 18%. Savencia achète la moitié de ses besoins auprès de ses livreurs en direct et achète l'autre moitié auprès de deux coopératives laitières : Eurial-Agrial et Terra Lacta.

➤ **3^{ème} Les OPSTP en relation d'agence avec leur collecteur laitier, en l'occurrence Lactalis**

La relation d'agence est par définition une relation économique très déséquilibrée entre un acteur principal, appelé l'Agence, et un agent subordonné. Le premier vise à obtenir du second le comportement désiré tout en lui faisant porter une large partie du risque de la transaction.

La conception de la relation contractuelle du premier transformateur laitier français (20% de la collecte nationale et guère plus de 25% de son chiffre d'affaires en France) semble s'inscrire dans ce cadre. Lactalis privilégie dans la mesure du possible la relation directe avec ses fournisseurs via des contrats individuels, même s'il a évolué, contraint par l'évolution de la réglementation qui impose la négociation collective d'accords cadre. Lactalis considère ses livreurs comme des entrepreneurs qui veulent entretenir une relation préférentielle avec elle.

Une minorité de livreurs (35 à 40% d'après nos estimations) adhèrent à une des 19 OP, dont 12 OP verticales lait standard, 3 OP horizontales lait conventionnel, 2 OP verticales lait AOPs et 2 OP horizontales lait AB. De plus seules 10 OP verticales sur les 15 en lait conventionnel adhèrent à l'AOPs UNELL (Union nationale des éleveurs livrant à Lactalis) qui ambitionne fédérer les éleveurs Lactalis. Même s'il s'accroît, leur poids reste globalement faible pour réellement peser dans les négociations sur les volumes et les prix du fait de leur diversité et de leur dispersion, d'autant qu'elles sont plus concurrentes que coopérantes dans les bassins laitiers denses. Le syndicalisme majoritaire a été à l'initiative de la mise sur pied de plusieurs OP. Mais dans le cas de Lactalis, cette implication a eu pour conséquence de faire émerger de nouvelles OP, se revendiquant a-syndicales, qui se sont parfois lancées dans une concurrence frontale, notamment dans l'Ouest, avec les autres OP pour recruter des adhérents. De plus, elles peuvent aussi avoir des intérêts divergents selon les bassins laitiers. Malgré ce faible pouvoir, toutes les OP en relation avec Lactalis représentent un volume important, estimé à 2 milliards de litres sur les 5,4 milliards collectés en France par Lactalis.

Lactalis exerce un contrôle fort et unilatéral sur les volumes. La laiterie ne propose pas de mutualisation des dépassements/sous-réalisations et gère en direct, au plus près de ses besoins, les franchises de dépassement et les transferts de références. Ces contraintes ont vraisemblablement contribué à la marchandisation des contrats sur ces zones. En matière de prix, Lactalis doit désormais intégrer les dispositions de la loi EGAlim. L'avenir dira si elle modifie réellement sa ligne de conduite. Auparavant, bien que faisant référence aux indicateurs interprofessionnels, le groupe laitier s'alignait, notamment via l'activation de la clause de sauvegarde, sur la concurrence. Soit un prix d'achat du lait cru proche de celui de son concurrent coopératif Sodial, alors que sa capacité à valoriser le lait est supérieure.

Ce type d'arrangement illustre le fait que même si les producteurs sont en mesure de se regrouper dans des structures collectives, cela ne leur garantit pas un accès favorable au marché et que les contrats ne sont pas en mesure d'induire un comportement coopératif chez un agent économique qui ne le souhaite pas. On retrouve également l'idée qu'au stade de la production/collecte, le marché du lait cru est un marché captif où les producteurs disposent de peu d'options de sortie ce qui vient limiter fortement leur pouvoir de négociation, qu'ils soient organisés ou non.

➤ **4^{ème} Les OPSTP horizontales en relation variée lâche avec différents collecteurs**

Elles regroupent des éleveurs qui livrent chacun à une laiterie, mais pas tous à la même. Ces OP sans transfert de propriété sont constituées pour la plupart à l'initiative de syndicats dans la volonté de réunir tous les livreurs d'un même bassin sans distinction de laiterie, dans une optique de massification géographique de l'offre laitière.

On en recense 11 reconnues en 2018, dont 7 réunissent des éleveurs producteurs de lait conventionnel et 4 OPSTP réunissant des livreurs de lait SIQO (AOP et AB). Les configurations sont très variées.

Deux, l'une régionale l'APLBC (Association des Producteurs de Lait du Bassin Centre) et la seconde, départementale, l'UPLV (Union des Producteurs de Lait des Vosges) réunissent la plupart des livreurs aux sociétés privées régionales du bassin : Rians et LSDH dans le Centre val de Loire ; Lactalis, Savencia et Rians dans les Vosges. Elles ont un bon pouvoir de marché. En revanche, les FMB (France MilkBoard) du bassin normand, du Grand Ouest et du Sud-Ouest ont une faible implantation et un faible pouvoir de marché faute d'audience. Elles se sont constituées à l'initiative de responsables syndicaux adhérents aux syndicaux minoritaires. Elles réunissent chacune entre 80 et 180 élevages qui livrent à différentes laiteries sur de grands bassins de collecte Elles n'ont pas eu l'effet attractif espéré par leurs

initiateurs qui voulaient en faire des OP régionales qui fédèrent la plupart des éleveurs laitiers d'un même bassin.

Deux autres OPSTP horizontales réunissent des éleveurs de lait bio : l'APLB Grand Est (Association des producteurs de lait biologique du Grand Est) et l'Association des producteurs de lait biologique Seine et Loire. Deux autres OPSTP horizontales réunissent des éleveurs de lait AOP : en Seine et Marne pour le lait de Brie et en Isère pour le St Marcelin. Ces OPSTP horizontales en lait SIQO réunissent entre 20 et 100 livreurs.

6. Perspectives

La place des Organisations de producteurs avec transfert de propriété (essentiellement à statut coopératif) ne devrait pas fondamentalement évoluer à moyen terme (5 à 10 ans), même si quelques regroupements/fusions sont fort possibles. Ceux-ci découlent généralement du constat de complémentarités/synergies fortes à tous les niveaux (des dirigeants, des bassins de collecte, des fabrications et des débouchés) et visent à tirer parti des économies d'échelle pour réduire les coûts (collecte, transformation et commercialisation) et des économies de gamme pour accroître le pouvoir de marché et donc le chiffre d'affaires de l'ensemble.

En revanche, le paysage organisationnel des Organisations de producteurs sans transfert de propriété devrait encore fortement évoluer dans les dix prochaines années, probablement aussi profondément que durant les dix précédentes. Après la phase de création diffuse et tous azimuts, La loi EGAlim devrait inciter certaines OP à se regrouper en AOPs pour accroître leur pouvoir de marché, notamment à l'égard des collecteurs/transformateurs nationaux. Cette question se pose aux nombreuses OP verticales de livreurs à Lactalis dont une part seulement adhère à l'AOPs UNELL.

Les responsables de ces OP devraient par ailleurs progressivement monter en compétence sur la connaissance économique des marchés, la réglementation commerciale et leur acheteur. Ils seront amenés à s'interroger sur l'intérêt ou non d'assurer la facturation, de gérer la qualité du lait (entre les mains des collecteurs), voire d'élargir le périmètre des fonctions et services assurés par les collecteurs tels que la gestion du froid, l'encadrement technique.

De même il est fort probable que certaines OP cherchent à diversifier leurs clients (sortir de la relation exclusive avec le collecteur historique), qu'ils développent une activité commerciale à côté de l'OPSTP, voire se transforment en OPATP.

Toutes ces options et ces évolutions possibles dépendront des choix des dirigeants actuels et futurs des OPSTP, mais aussi de l'évolution du contexte laitier. Selon que la ressource laitière sera encore très abondante dans les principaux bassins laitiers ou que ceux-ci seront touchés par la déprise laitière, le pouvoir de marché des éleveurs ne sera pas le même. Dans le premier cas, un contexte de surabondance relative de l'offre laitière incitera probablement de nombreux éleveurs à agir collectivement et à rester un tant soit peu solidaires. Dans le second cas, les éleveurs auront un pouvoir de marché plus favorable et pourraient être moins enclins à l'action collective.

L'évolution des OPSTP dépendra aussi des choix des transformateurs sur le volet collecte. S'ils veulent s'affranchir voir externaliser cette fonction, ils pourront contribuer à la mutation d'OPST en OPAT. Dans le cas inverse, s'ils veulent garder une relation étroite avec leurs livreurs, ils limiteront le pouvoir d'évolution et de diversification des OPSTP.

Enfin, l'avenir des OPSTP dépendra aussi de leur place dans le jeu institutionnel national. Une fédération des OP laitières a été constituée. Elle réunit 20 des 64 OP reconnues en mai 2019. Elle souhaite devenir un interlocuteur de représentation des OP auprès des pouvoirs publics et un lieu d'expertise économique et juridique pour ses adhérents. Ce nouveau venu dans le jeu institutionnel laitier soulèvera tôt ou tard la question de sa place au sein de l'Interprofession laitière.

7. Bibliographie

- Dervillé M., Lambaré P., You G., 2018. Quelles conditions d'accès au marché des éleveurs après les quotas laitiers ? , Revue Economie Rurale n°364, Avril-juin 2018.
- Institut de l'Elevage, 2016. Contrats laitiers : Etat des lieux en 2016. Dossier Economie de l'Elevage n°474, décembre 2016
- Rapport du CGAAER sur la « mise en œuvre de la contractualisation dans la filière laitière française » remis au ministre de l'Agriculture en décembre 2015. Il a été réalisé par Yves Berger, François Champanhet, Yves Riou, tous trois ingénieurs généraux des Ponts, des eaux et des Forêts (IGPEF), et d'Yves Marchal, inspecteur général de la santé publique vétérinaire,
- Dossier sur la contractualisation et les modes de coordination dans les filières animales de la revue Economie rurale n°345, janvier-février 2015. Production écrite dans le cadre du RMT Economie des filières animales.

LA FILIERE VIANDE BOVINE

Table des matières

TABLE DES MATIERES	31
TABLE DES FIGURES ET TABLEAUX	32
1. CHIFFRES-CLES SUR LE SECTEUR.....	33
1.1 Poids économique du secteur.....	33
1.2 Nombre de producteurs	34
1.3 Part des exports et imports en volume et en valeur	35
1.4 Caractéristiques inhérentes à la filière viande bovine.....	37
2. ORGANISATION DE LA FILIERE	41
2.1 Historique d'organisation	41
2.2 L'organisation économique actuelle en OP	42
2.3 Facteurs explicatifs de l'organisation en OP	48
3. MISSIONS REMPLIES PAR LES OP	49
3.1 Les obligations réglementaires	49
3.2 Fonctions/missions	50
3.3 Développement de la contractualisation dans la filière	50
3.4 Les OP et les politiques publiques dans le secteur Viande bovine	52
4. TYPOLOGIE	53
4.1 Les bases de données	53
4.2 Facteurs de différenciation	54
4.3 Construction d'une typologie avec les données disponibles.....	55
5. PERSPECTIVES	57
6. BIBLIOGRAPHIE.....	58

Table des figures et tableaux

Liste des figures

Figure 1- Chiffre d'affaires de la filière viande bovine française (sortie usine, en milliards d'euros) ...	33
Figure 2 - Evolution du commerce extérieur français en viande bovine (en volume)	35
Figure 3 - Evolution du commerce extérieur français en viande bovine (en valeur)	36
Figure 4 - Evolution du commerce extérieur français en bovins vivants hors reproducteurs* (en valeur)	37
Figure 5 - La mise en marché des GB finis : transport et regroupement de l'offre.....	37
Figure 6 - Filière viande bovine (maigre et gras) : flux physiques en 2017	39
Figure 7 - Filière viande bovine (maigre et gras) : flux organisationnels.....	40
Figure 8 - Organisations de producteurs et marchés aux bestiaux en 2014 en France	41
Figure 9 - Localisation des OPAT bovines reconnues en 2017	42
Figure 10 - Jeunes bovins : pénétration des OPATP par région	44
Figure 11 - Broutards : pénétration des OPATP par région.....	45
Figure 12 - Représentativité des ventes de bovins viande par filière et catégorie commerciale (données ELVEA).....	46
Figure 13 - Premiers critères de classement des OP (non retenus)	54
Figure 14 - Classement des OP en première approche (non retenue).....	54

Liste des Tableaux

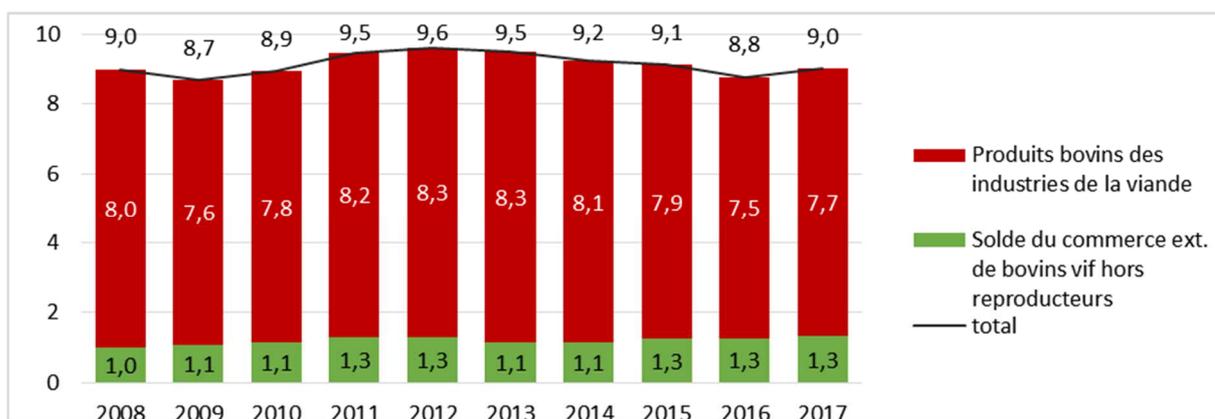
Tableau 1 - Emplois dans les filières bovins en ETP (équivalent temps plein). Données 2012-2013....	33
Tableau 2 - Evolution du nombre d'exploitations (en milliers)	34
Tableau 3 - Répartition du cheptel et des exploitations détenant des vaches allaitantes (VA) en fonction de la taille de l'étable**	34
Tableau 4 - Typologie des élevages bovins Nombre d'élevages détenant plus de 5 VA et/ou de 8 UGB)	34
Tableau 5 - Bilan des exportations françaises de bovins maigres*	36
Tableau 6 - Evolution du nombre d'OP (OP et OPSTP) dans la filière bovins viande entre 2010 et 2018	42
Tableau 7 - Volume commercialisé par les éleveurs membres des OPAT et parts de marché par catégorie de bovins finis (données Coop de France - 2016)	43
Tableau 8 - Volume de broutards commercialisé par les éleveurs membres des OPATP en 2016 et parts de marché national (données Coop de France – 2016)	44
Tableau 9 - Volumes de bovins maigres et gras commercialisés par les éleveurs membres des OPSTPadhérentes à ELVEA (données ELVEA – 2017)	45
Tableau 13 - Seuils de reconnaissance des OP dans la filière bovins viande	49
Tableau 14 - Contrats dans la filière bovins viande.....	52

1. Chiffres-clés sur le secteur

1.1 Poids économique du secteur

Le chiffre d'affaires de la filière viande bovine s'établissait à 9,0 milliards d'euros en 2017 (source : GEB-Institut de l'élevage d'après Douanes et ProdCom).

Figure 5- Chiffre d'affaires de la filière viande bovine française (sortie usine, en milliards d'euros)



Source : GEB-Institut de l'Élevage, d'après Douane et ProdCom

Hors distribution et parapublic², la filière viande bovine au sens strict (élevages, amont et aval inclus) dépasse 160 000 emplois à temps plein d'après les travaux du GIS Elevage demain (données de 2012-13). Ce chiffre atteint 183 000 ETP avec la distribution et le public/parapublic. Avec le veau de boucherie, le volume d'emplois directs et indirects dépasse les 195 000 ETP :

Tableau 3 - Emplois dans les filières bovines en ETP (équivalent temps plein). Données 2012-2013

	Elevages	Amont	Aval	distribution	public et parapublic	total
Viande bovine	104 310	20 130	36 600	14 640	7 320	183 000
Veau de boucherie	1 798	1 054	6 820	2 604	124	12 400
Total	106 108	21 184	43 420	17 244	7 444	195 400

Source : GIS Elevage demain

²Parapublic : structure dont les capitaux sont à la fois publics et privés (Chambres d'agriculture,...)
Dans « les emplois liés à l'élevage français » - GIS Elevage demain : <https://www.gis-elevages-demain.org/Publications-du-GIS/Communications-et-articles/Emplois-lies-a-l-elevage/Rapport-final-Les-emplois-lies-a-l-elevage-francais>

1.2 Nombre de producteurs

Tableau 4 - Evolution du nombre d'exploitations (en milliers)

En décembre (en milliers)	2008	2017	2018
Détenteurs de bovins	238	177	171
Ayant moins de 8 UGB et moins de 5 vaches	47	30	29
Détenteurs de vaches (> 8 UGB et > 5 vaches)	192	147	142
dont des laitières (> 5 VL)	92	64	62
dont des allaitantes (> 5 VA)	106	85	83

Source: SPIE-BDNI, traitement Institut de l'Elevage

En décembre 2018, il y avait 83 000 exploitations détenant plus de 5 vaches allaitantes. Sur ces 83 000 exploitations, près des deux tiers (64%) détiennent moins de 50 vaches. Elles regroupent un tiers du cheptel de vaches allaitantes. A contrario 30 000 exploitations (35% du total) possèdent 67% des VA.

Tableau 5 - Répartition du cheptel et des exploitations détenant des vaches allaitantes (VA) en fonction de la taille de l'étable**

En 2018 (en milliers)	Nbre d'exploitations	% du total	Effectif de VA	% du total
5-29 VA	36	43%	587	15%
30-49 VA	17	21%	689	18%
50-69 VA	12	14%	698	18%
70-99 VA	10	12%	809	21%
100 VA et plus	8	9%	1 090	28%

**Etables de plus de 8 UGB et 5 VA

Source: SPIE-BDNI, traitement Institut de l'Elevage

Au-delà du nombre d'exploitations détenant des vaches, il est intéressant de regarder la répartition des exploitations via une typologie basée sur la voie mâle, une des clés de l'organisation dans la filière viande bovine :

**Tableau 6 - Typologie des élevages bovins³
Nombre d'élevages détenant plus de 5 VA et/ou de 8 UGB)**

Typologie générale	2007	2012	2018
Allaitants	59 450	56 733	52 586
Laitiers et atelier bovins viande	33 910	25 723	18 108
Engraisseurs	4 806	4 270	4 996
Total	98 166	86 276	75 690

Source: SPIE-Normabeve, traitement Institut de l'Elevage

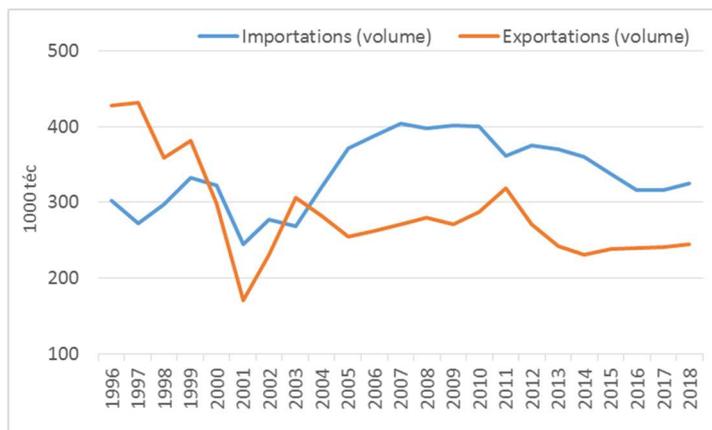
³ Les comptages des tableaux 3 et 4 sont basés sur la même typologie. L'écart s'explique par la présence de « Petits et très petits élevages » dans la classe d'effectifs 5-29 VA du tableau 3, non filtrés par les seuils de 5 VA et de 8 UGB, et qui ne se retrouvent donc pas dans le tableau 4.

1.3 Part des exports et imports en volume et en valeur

La filière viande bovine exporte des bovins vivants maigres ou finis. Les échanges sont aussi relativement importants pour la viande bovine finie, du fait d'un déséquilibre qualitatif, alors que l'on est proche de la quasi-autosuffisance en volume, toutes qualités confondues. La filière bovine française exporte principalement de la viande issue de mâles (jeunes bovins), pour importer de la viande issue de femelles, essentiellement laitières.

En 2018, les abattages de gros bovins finis ont totalisé 1,286 million de tonnes équivalent carcasse⁴ (téc) et la consommation hors veau de 1,370 million de téc. Les importations de viande bovine ont atteint 325 000 téc, soit l'équivalent de 18% de la consommation de viande de gros bovins et les exportations 244 000 téc, soit 19% des abattages de gros bovins. En valeur, les importations de viande bovine se sont élevées à 1,356 milliard d'euros et les exportations à 1,027 milliard en 2018

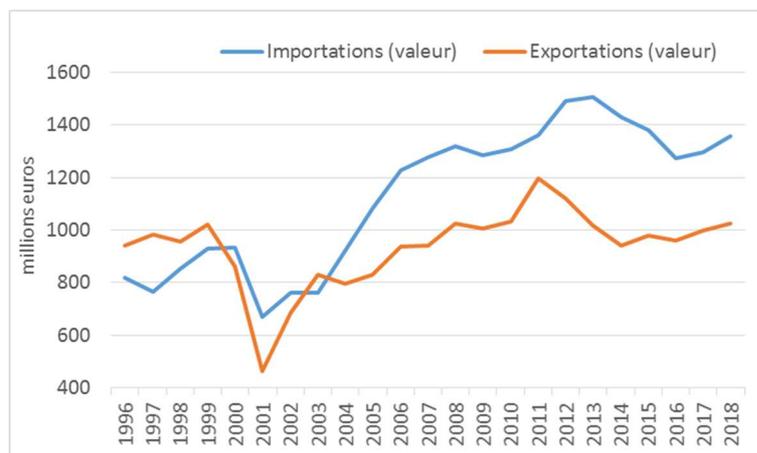
Figure 6 - Evolution du commerce extérieur français en viande bovine (en volume)



Source : GEB-Institut de l'élevage d'après Eurostat et douanes

⁴ téc : tonne-équivalent-carcasse. Unité employée pour pouvoir agréger des données en poids concernant des animaux vivants et des viandes sous toutes leurs présentations : carcasses, morceaux désossés ou non, viandes séchées, etc. On applique au poids brut un coefficient propre à chaque forme du produit : 1 pour une carcasse entière par définition, 0,5 pour un gros bovin vivant, 1,3 pour les morceaux désossés,...

Figure 7 - Evolution du commerce extérieur français en viande bovine (en valeur)



Source : GEB-Institut de l'élevage d'après Eurostat et douanes

Pour la production de bovins vivants, la filière française est très nettement orientée vers l'export, principalement de bovins maigres : 1,144 million de bovins mâles et femelles de races allaitantes ou croisés exportés en 2018.

Tableau 7 - Bilan des exportations françaises de bovins maigres*

	2014	2015	2016	2017	2018	2018/2017
Males	724 800	788 000	797 600	799 000	755 600	-5%
femelles	325 500	328 700	366 300	393 000	388 400	-1%
Total	1 050 300	1 116 700	1 163 900	1 192 00	1 144 000	-4%

* Bovins de races allaitantes ou croisées, exportés vif entre 4 et 16 mois

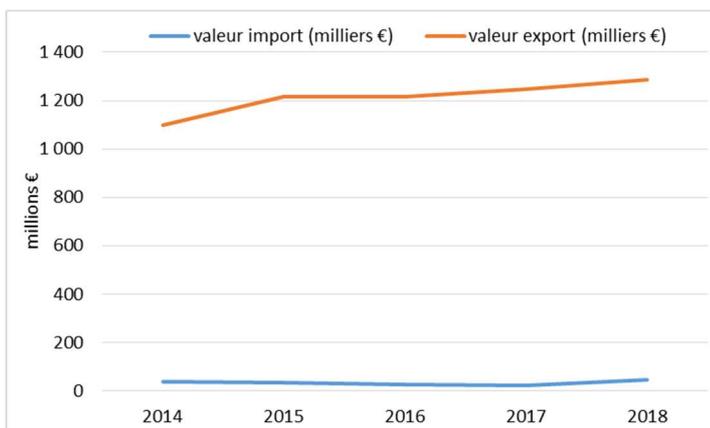
Source : GEB-Institut de l'élevage d'après BDNI

En 2018, les exportations d'animaux allaitants de 4 à 16 mois représentent 31% des naissances dans le cheptel allaitant de 2017.

Mais les broutards vendus, mâles comme femelles, ne sont pas uniquement destinés à l'export. Des envois sont destinés aux ateliers d'engraissement en France. Ainsi, sur les JB mâles produits en France en 2018, 349 700 sont issus d'achats de broutards mâles d'après SPIE-Normabev. 85 000 broutardes ont également été commercialisées pour être engraisées en France.

Au total, en 2018, environ 1 580 000 broutards mâles et femelles ont été commercialisés pour être engraisés à l'export ou en France.

Figure 8 - Evolution du commerce extérieur français en bovins vivants hors reproducteurs* (en valeur)



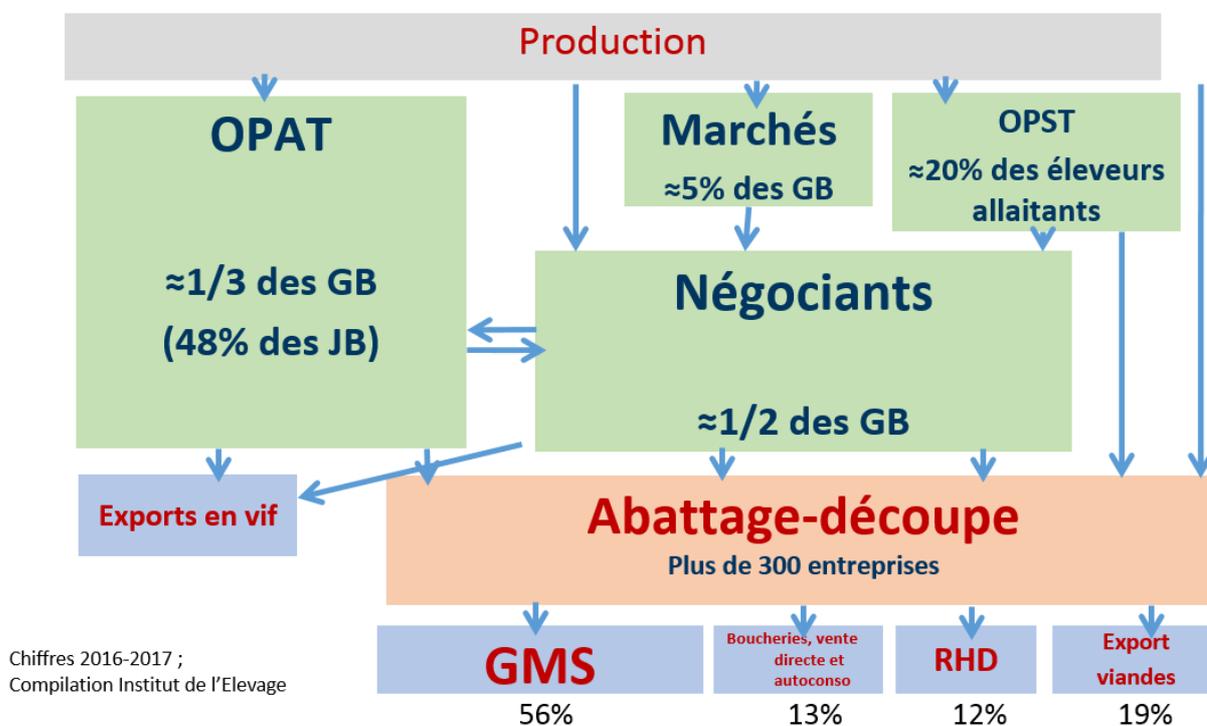
* : ligne tarifaire 010229 Bovins domestiques vivants (à l'excl. des animaux reproducteurs de race pure)

Source : GEB-Institut de l'élevage d'après TradeMap

1.4 Caractéristiques inhérentes à la filière viande bovine

La filière viande bovine française se distingue par une complexité due à la variété de ses produits. D'abord car elle produit soit de la viande, soit des bovins vivants (essentiellement maigres avec un peu de bovins finis prêts à abattre) destinés à être vendus en France ou à l'export.

Figure 9 - La mise en marché des GB finis : transport et regroupement de l'offre



Source : élaboration ABCIS

La complexité de la filière viande bovine tient aussi à la diversité des animaux qui finissent en viande bovine. Ils sont issus de 2 cheptels bien distincts :

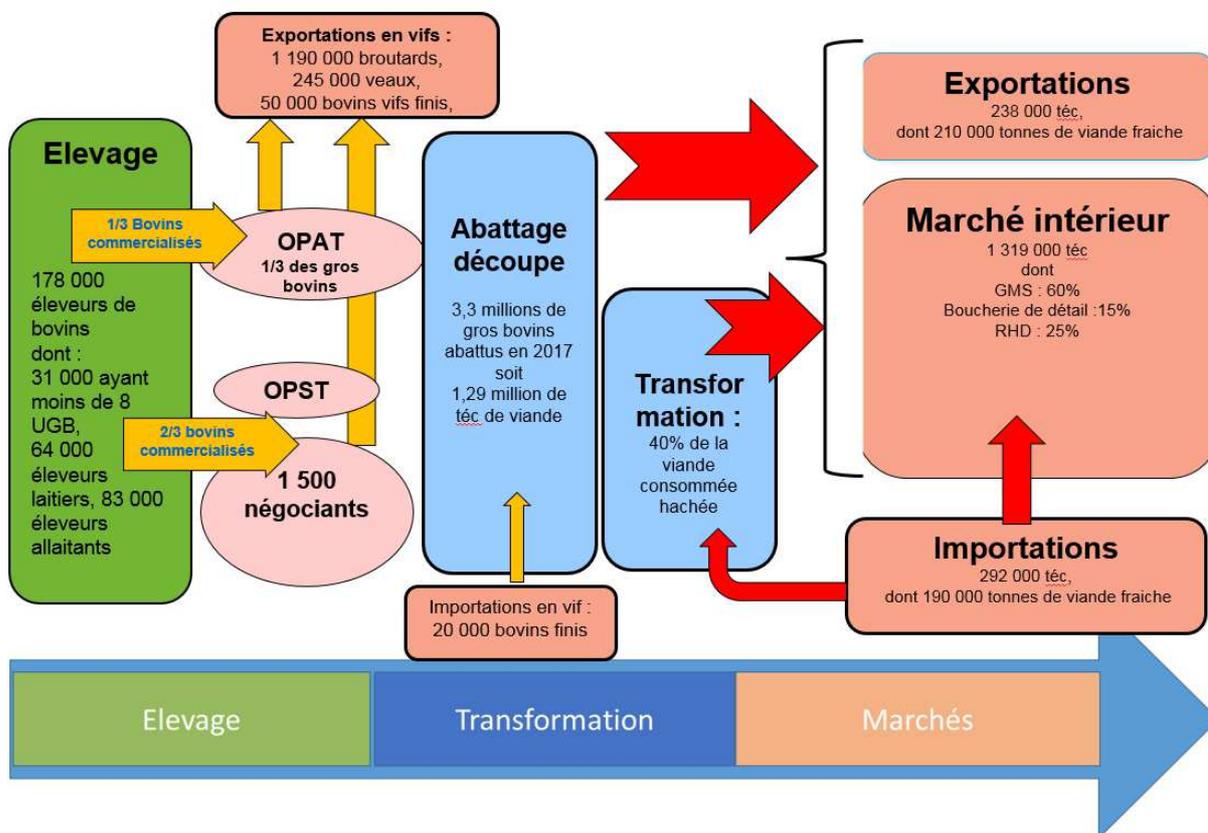
- Le cheptel laitier, dont les vaches sont traitées pour leur lait,
- Et le cheptel allaitant, ou spécialisé viande, dont les vaches sont élevées pour leur viande et pour faire des veaux, eux-mêmes élevés pour leur viande.

Ces deux cheptels fournissent des bovins plus ou moins finis dans les catégories commerciales suivantes :

- Vache : bovin femelle ayant déjà vêlé, essentiellement consommée sur le marché domestique,
- Génisse : bovin femelle n'ayant jamais vêlé, essentiellement consommée sur le marché domestique,
- Jeune bovin (ou JB) : bovin mâle non castré de 8 à 23 mois, essentiellement destiné à l'export,
- Bœuf : bovin mâle castré, production en déclin,
- Taureau : mâle non castré de 24 mois ou plus, production plus anecdotique.

En parallèle, la filière française de production de bovins vivants produit essentiellement des broutards, à savoir des veaux sevrés, ayant grandi au pré avec leur mère, vendus le plus souvent entre 6 et 12 mois d'âge en vue d'être engraisés en jeunes bovins. Une fois sevrés, les broutards partent le plus souvent vers les zones d'engraissement de France (Grand Ouest, Nord-Est...), ou vers les pays limitrophes consommateurs de viande de jeunes bovins (Italie et Espagne). Si le terme « broutard » désigne un bovin mâle, l'engraissement de femelles se développe, notamment à l'export vers l'Italie.

Figure 10 - Filière viande bovine (maigre et gras) : flux physiques en 2017



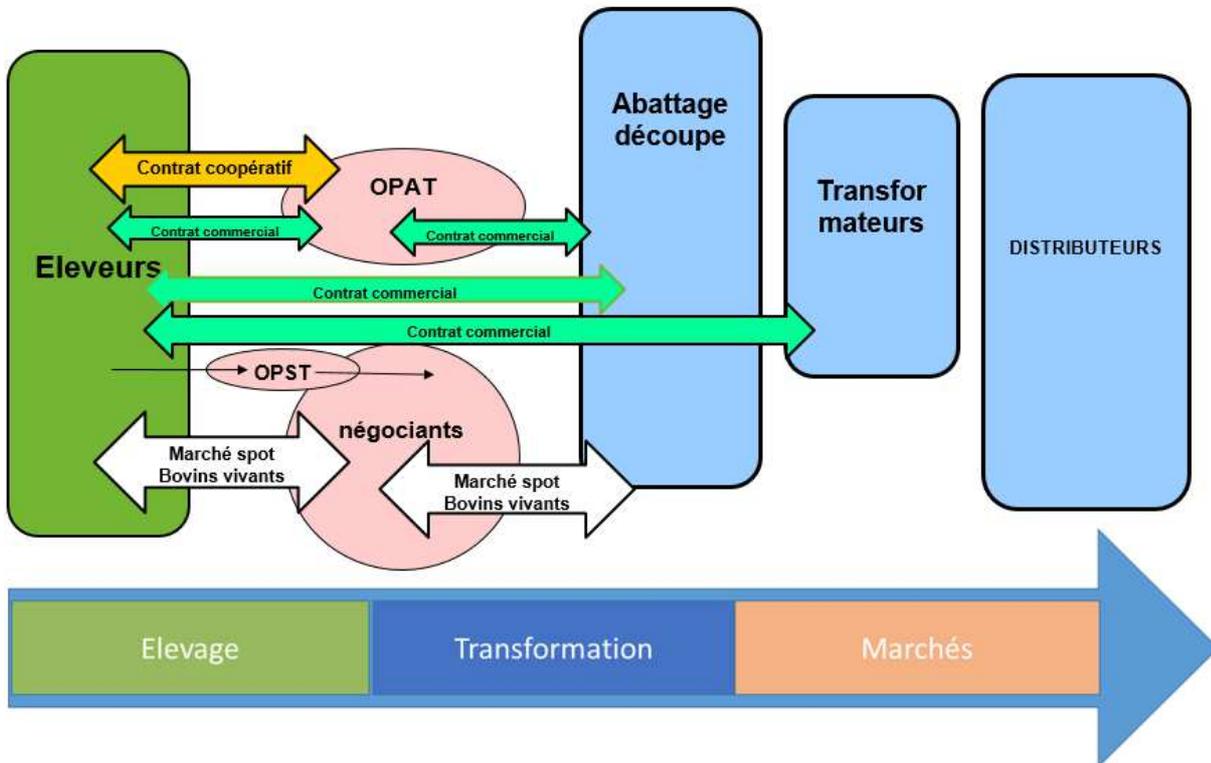
Source : Elaboration ABCIS

La production de femelles finies, et surtout de vaches de réforme issues du renouvellement des troupeaux de vaches allaitantes ou laitières est souvent considérée comme coproduit des élevages laitiers (qui produisent du lait) et allaitants (qui « produisent » des mâles : JB ou broutards).

Les filières de production de viande et de bovins vivants ne sont, bien évidemment, pas indépendantes. Elles sont le plus souvent interconnectées, les organisations de producteurs traitant à la fois le maigre et le gras. L'asymétrie entre amont et aval est très forte. En effet, l'offre en amont de la filière est très dispersée quand les acheteurs de l'aval (industrie et surtout distribution) sont très regroupés.

Jusqu'à aujourd'hui, en viande bovine, seule la production de JB connaît un certain niveau d'organisation. Dans les autres cas, l'offre est plutôt hétérogène, dispersée et relativement peu organisée.

Figure 11 - Filière viande bovine (maigre et gras) : flux organisationnels



Source : Elaboration ABCIS

Au final, le marché spot représente plus de 95% des ventes de gros bovins, incluant l'essentiel des contrats coopératifs. En effet, ces derniers contiennent rarement les engagements attendus usuellement dans un contrat : prix de vente, date de livraison, poids cible attendu... Ils sont donc plutôt assimilables au marché spot et non à de véritables contrats commerciaux.

Avec des produits stockables sur pied, ce type de marché offre une grande souplesse aux éleveurs qui peuvent ajuster leurs ventes en fonction de la situation des marchés (débouchés et prix), de leurs besoins de trésorerie ou des aléas climatiques (disponibilités + ou - grandes en fourrages). De tels comportements maintiennent la filière dans une logique de cueillette, de flux poussés et donc de faible coordination entre les maillons de la filière. Les contrats commerciaux ne concernent que 10% des JB commercialisés avec comme avantage l'assurance d'un débouché et d'un prix pour les éleveurs et l'assurance de produits pour les abatteurs. Ce type de contractualisation reste secondaire en jeunes bovins et très marginale en gros bovins avec peu d'effet structurant sur la filière.

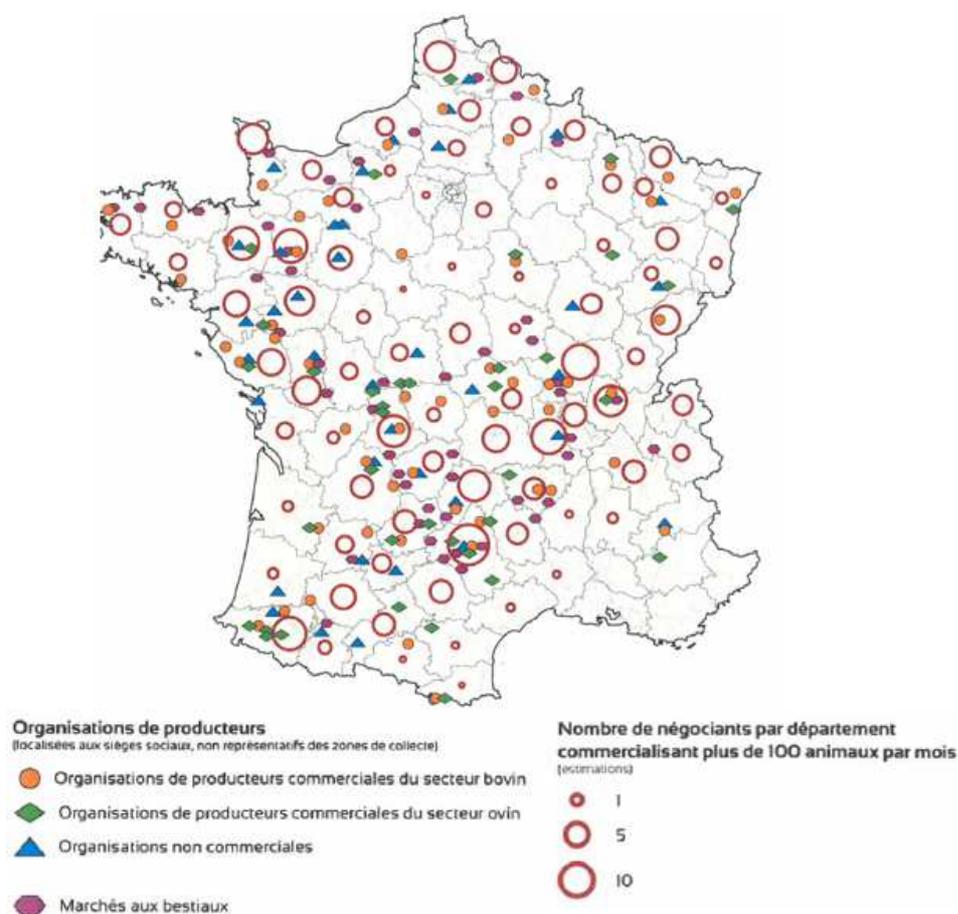
2. Organisation de la filière

2.1 Historique d'organisation

Les « organisations de producteurs » (OP) correspondent à une forme d'associations entre les producteurs agricoles, développée et encouragée depuis les premières lois agricoles des années 60.

Avec le temps, les organisations de producteurs ont connu des évolutions très différentes selon les secteurs. Dans celui des bovins viande, des OP, sans transfert de propriété» (OPSTP) ni mise en commun des animaux commercialisés, ont été autorisées et se sont développées à côté des « OP avec transfert de propriété » (OPATP).

Figure 12 - Organisations de producteurs et marchés aux bestiaux en 2014 en France



Source : FFCB, FMBV, Coop de France, traitement INRA

Face à la mutation des marchés agricoles (structuration et relation amont-aval) et par choix politique, les réglementations communautaires et nationales ont évolué au fil du temps. En viande bovine, l'intervention a vu sa portée réduite et a quasiment disparu.

Au début de la décennie, la Loi de Modernisation de l'agriculture du 27 juillet 2010 instaurant de nouvelles règles et visant l'organisation via la passation de contrats, n'a pas eu de résultats probants sur la filière bovins viande.

En parallèle, quelques leviers ont été adoptés à travers l'attribution de certaines aides de la Politique Agricole Commune (PAC) comme l'aide aux veaux élevés sous la mère ou en agriculture biologique (AB) où l'attribution de la totalité de l'aide aux veaux bio est conditionnée à l'adhésion à une OP.

Tableau 8 - Evolution du nombre d'OP (OP et OPSTP) dans la filière bovins viande entre 2010 et 2018

	2010	2018
OPATP	66	55
OPSTP	48	46

Source : Institut de l'Elevage d'après CGAAER, Coop de France et ELVEA

Depuis, le règlement (UE) n° 1308/2013 du Parlement et du Conseil européens portant création d'une organisation commune des marchés (règlement OCM) de produits agricoles, toujours en vigueur en 2017 mais récemment modifié par l'Omnibus, prévoit des dérogations aux règles de concurrence pour la vente en commun d'organisations de producteurs notamment dans le secteur bovins viande.

Ainsi, avec ce cadre réglementaire fluctuant et au vu des restructurations observées, le paysage de l'organisation économique en amont de la filière bovins viande a évolué au cours des dernières années.

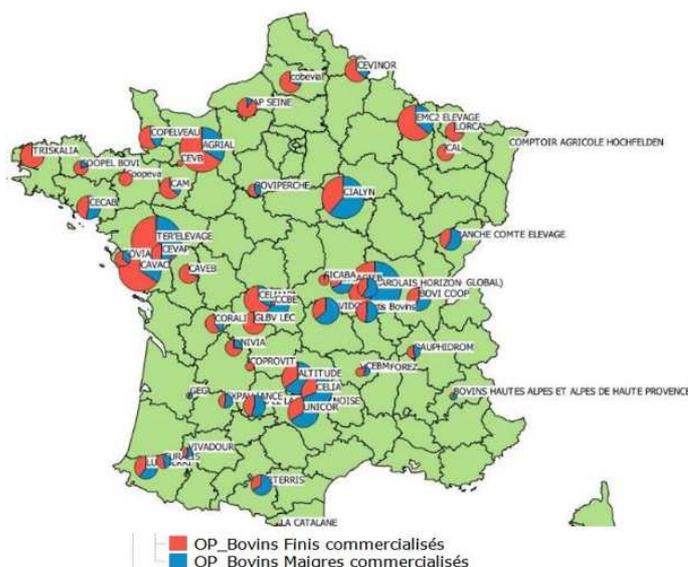
2.2 L'organisation économique actuelle en OP

Les organisations de producteurs (OP) bovines existent sous des formes juridiques diverses. Il n'y a plus aujourd'hui de restriction sur la forme juridique que peut prendre une OP.

1.1.2 Les organisations de producteurs avec transfert de propriété (OPATP)

En 2018, 55 OPATP sont reconnues qui traitent à la fois des bovins maigres et finis.

Figure 13 - Localisation des OPAT bovines reconnues en 2017



Source : Coop de France

La première activité des OPATP en termes de bovins finis est la production de jeunes bovins qui représente plus du tiers (37%) des bovins finis commercialisés et 40 % des gros bovins finis (hors veaux). Cette production organisée est d'abord localisée dans le Grand-Ouest (Pays de la Loire, Normandie et Bretagne) où l'on retrouve de grands groupements. C'est dans ces zones que l'on retrouve globalement les OPATP qui ont une activité « bovins finis » majoritaire (cf. carte précédente).

Le taux de pénétration des OPATP dans la production de JB est très variable selon les régions. Il est fort en Pays de la Loire, première région productrice et culturellement plus encline à l'adhésion à la coopération, plus de la moitié (55%) des JB produits sont commercialisés via des OPATP. Il est moindre en Normandie (43%) ou en Bretagne (45%), toutes deux sur le podium des régions productrices de JB.

Du côté des productions de bovins maigres, les OPATP ont globalement des taux de pénétration moins importants quelles que soient les catégories d'animaux commercialisés. Un peu moins des deux tiers des animaux commercialisés (63%) par les groupements sont des broutards, essentiellement mâles. Le gros tiers restant étant composé principalement de veaux (30%) et d'un peu (7%) de maigres âgés comme par exemple des vaches maigres.

Tableau 9 - Volume commercialisé par les éleveurs membres des OPAT et parts de marché par catégorie de bovins finis (données Coop de France - 2016)

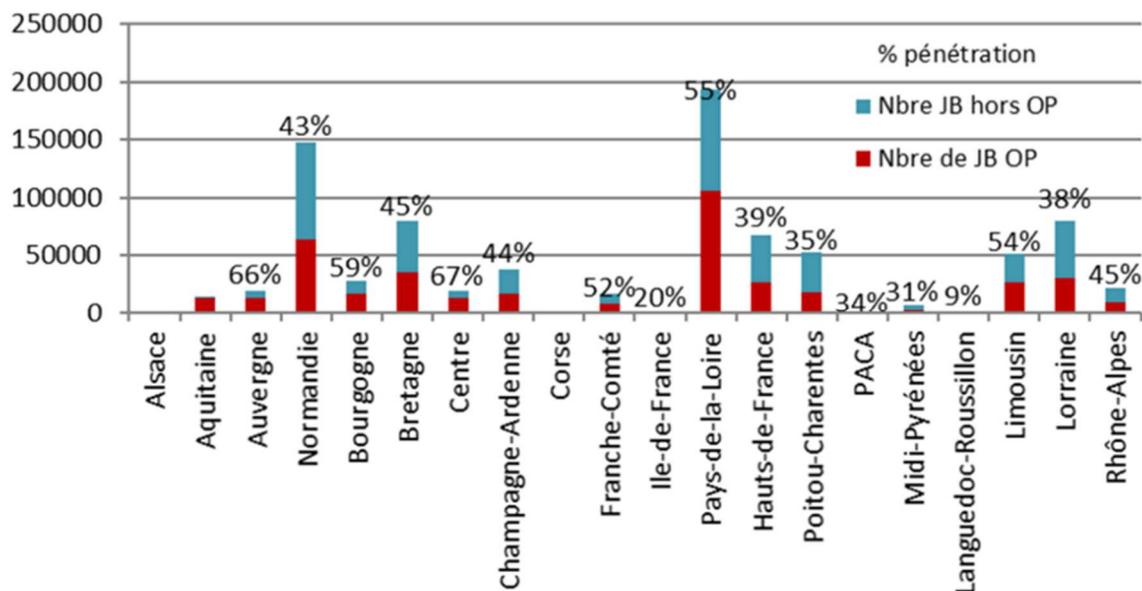
	volume commercialisé (nombre de têtes)	part des différentes catégories commercialisées
Très Jeune Bovin (TJB)	26 056	2%
Jeune Bovin (JB)	427 423	37%
Bœuf et Génisse	161 889	14%
Vache lait*	216 523	18%
Vache viande**	243 347	21%
Total Gros Bovins finis	1 075 238	92%
Veau	95 600	8%
Total Bovins finis	1 170 838	100%

* : vaches de réforme laitières et mixtes

** : vaches de réforme viande et croisées viandes

Source : Coop de France

Figure 14 - Jeunes bovins : pénétration des OPATP par région



Source : Coop de France, enquête annuelle 2016 – sortie des JB pour abattage, Idele d'après BDN1

Tableau 10 - Volume de broutards commercialisé par les éleveurs membres des OPATP en 2016 et parts de marché national (données Coop de France – 2016)

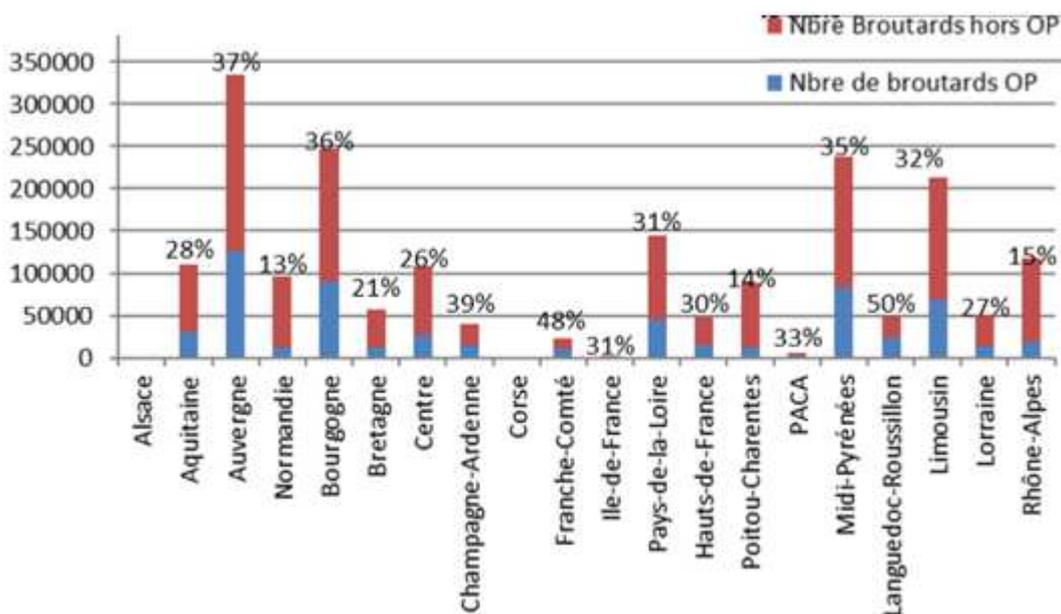
	volume commercialisé (nombre de têtes)	part des différentes catégories commercialisées
Veaux de 8j et veaux sevrés	314 024	30%
Broutards	654 197	63%
Maigres "âgés"	71 785	7%
Total Bovins Maigres	1 039 006	100%

* : Evaluation du marché national (Nbre bovins viande et croisés sortie ferme et export [1-15 mois])

Source : Coop de France

En France, environ un tiers des broutards sont commercialisés via une OPATP. Cette production est très majoritairement située dans le Grand Massif Central englobant la Bourgogne, l'Auvergne ainsi qu'une partie de Midi-Pyrénées et de Rhône-Alpes. C'est dans ces zones que l'on retrouve globalement les OPATP qui ont une activité maigre majoritaire (cf. figure ci-après).

Le taux de pénétration des OPATP dans la commercialisation de broutards est assez semblable dans les cinq grandes régions productrices de broutards que sont l'Auvergne (37%), la Bourgogne (36%), Midi-Pyrénées (35%), Limousin (32%).

Figure 15 - Broutards : pénétration des OPATP par région


Source : Coop de France, enquête annuelle 2016 – sortie des maigres croisés et viande [1-15 mois], Idele d'après BDNI

1.1.3 Les Organisations de producteurs sans transfert de propriété (OPSTP)

En 2018, on comptabilisait 46 organisations de producteurs sans transfert de propriété (OPSTP) reconnues en France, dont 36 adhèrent à ELVEA. L'exploitation des données disponibles concernant les ventes de bovins réalisées dans le cadre des associations d'éleveurs adhérentes à ELVEA en 2017 conduit à une évaluation sur les bases suivantes :

Tableau 11 - Volumes de bovins maigres et gras commercialisés par les éleveurs membres des OPSTP adhérentes à ELVEA (données ELVEA – 2017)

		volumes annuels commercialisés 2017	part des différentes catégories commercialisées
gras	Total Gros Bovins finis	355 124	100%
	<i>dont bœufs</i>	17 772	5%
	<i>dont génisses</i>	53 842	15%
	<i>dont JB</i>	90 644	26%
	<i>dont vaches</i>	192 865	54%
	Veaux sous la mère	40 501	11%
maigre	Total Maigres	424 536	100%
	Maigres mâles et femelles	359 358	85%
	Veaux	33 987	8%
	Mâles et femelles élevage	31 191	7%

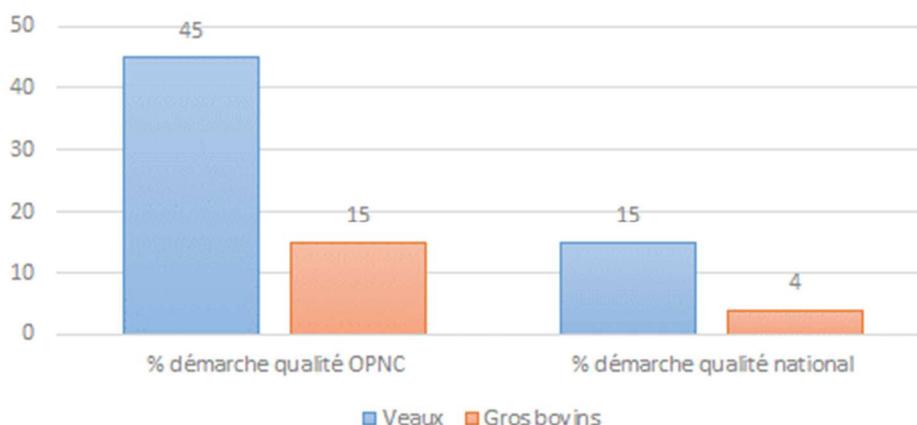
Source : ELVEA

Les OPSTP adhérentes à ELVEA sont globalement les plus grosses structures nationales. Ainsi, les données du tableau donnent une bonne idée de la représentativité des associations d'éleveurs sur le marché national pour les différentes catégories animales.

Les OPSTP réunissent environ 20% des éleveurs de bovins allaitants français.

Les adhérents des OPSTP peuvent être engagés dans des démarches filières qualité. C'est aujourd'hui un facteur de différenciation et de développement des organisations. Environ 20% sont qualifiés dans des démarches sous un des signes officiels de la qualité et de l'origine (SIQO).

Figure 16 - Représentativité des ventes de bovins viande par filière et catégorie commerciale (données ELVEA)



Source : ELVEA France

Les éleveurs membres des OPSTP adhérentes à ELVEA commercialisent 5 à 6% des femelles sous SIQO. Au global, les proportions d'animaux vendus dans les démarches Label Rouge et SIQO ou marques privées par catégorie sont les suivantes :

- Génisses : 14%,
- JB : 15 à 16% (notamment avec JB Export, SVA),
- Broutards : 4 à 5%,
- Bœufs : 11%,
- Vaches : 15% (dont 40% en SIQO / LR).

1.1.4 Représentativité des organisations de producteurs dans les ventes des principales catégories de bovins

Les données présentées précédemment concernant les volumes commercialisés sont directement issues des données fournies par Coop de France Bétail et Viande et ELVEA. Elles ne concernent pas les mêmes campagnes et des catégories animales dont les définitions peuvent être également légèrement différentes.

Les parts de marché des différentes formes d'OP concernant les principales catégories animales relevant du champ de l'étude sont estimées ci-dessous :

Tableau 10 – Estimation de la représentativité des OPATPet OPST dans la commercialisation de différentes catégories de bovins

	OPAT	OPST
Total gros bovins finis	+++	+
bœufs et génisses	++	+
jeunes bovins	++++	+
vaches	++	+
<i>dont vaches allaitantes</i>	+++	++
Total broutards	++++	++/+++

Légende :	Parts de marché
-	<9%
+	[9-15%[
++	[15-25%[
+++	[25-40%[
++++	[40-50%[

Source : ABCIS

Cette analyse de la représentativité des différentes OP dans la filière viande bovine est néanmoins insuffisante. En effet, de nombreux animaux commercialisés sont issus de petits et très petits élevages (près de 30 000 élevages détiennent moins de 5 vaches allaitantes) ou d'élevages laitiers, peu enclins à adhérer à toute forme d'organisation économique pour la commercialisation des bovins viande.

L'approche présentée ci-dessous vise à proposer une quantification sommaire de la représentativité des différentes formes d'OP auprès des élevages professionnels spécialisés dans l'élevage de bovins de races à viande et de déterminer les « parts de marché » de ces exploitations professionnelles spécialisées pour les principales catégories de bovins commercialisés : vaches de réforme, jeunes bovins et broutards.

Tableau 11 – Estimation du taux de pénétration des différents types d'OP dans les élevages allaitants⁵, laitiers avec ateliers bovins viande⁵ et engraisseurs⁵

	Nb exploitations 2018	OPAT	OPST
Allaitants, Laitiers et atelier bovins viande et Engraisseurs*	75 700	+++	++

* au sens de la typologie présentée dans le tableau 4

Légende :	Représentativité
-	<10%
+	[10-20%[
++	[20-30%[
+++	[30-50%[
++++	50% et plus

Source : estimation ABCIS

⁵ Au sens de la typologie présentée dans le tableau 4

Tableau 12 – Estimation de la représentativité des OPATP et OPSTP dans la commercialisation des principales catégories de bovins commercialisés par les élevages allaitants⁵, laitiers avec ateliers bovins viande⁵ et engraisseurs⁵

	Nb exploitations 2018	OPAT et OPST		
		Vaches	JB	Broutards
Allaitants, Laitiers et atelier bovins viande et Engraisseurs*	75 700	++	+++	+++

* au sens de la typologie présentée dans le tableau 4

Légende :	Parts de marché
-	<10%
+	[9-25%[
++	[25-50%[
+++	[50-75%[
++++	>75%

Source : estimation ABCIS

2.3 Facteurs explicatifs de l'organisation en OP

De nombreux facteurs peuvent amener un éleveur de bovins viande à adhérer à une OP . Parmi les facteurs généraux et communs à d'autres filières :

- **Les éleveurs peuvent avoir intérêt à intégrer une partie des activités aval et à se coordonner horizontalement pour bénéficier d'économies d'échelle et contrebalancer le pouvoir de marché de l'aval⁶.**
- **L'offre d'appui technique** au sens large (suivi technico-économique, appui réglementaire (élaboration de cahier d'épandage, du registre sanitaire...), aide aux diverses déclarations comme pour la PAC,...).
- L'adhésion à des **démarches qualité**.
- Enfin, l'assurance d'un débouché et la sécurisation du **prix de vente**.

Néanmoins, la culture d'indépendance, de « maquignonnage » ou de « cueillette » reste très forte au sein de la filière bovine et reste encore très fortement partagée par de nombreux éleveurs bovins viande. Ainsi le taux de pénétration des OP (avec ou sans transfert de propriété) parmi les éleveurs reste faible avec environ 50% des animaux commercialisés. Diverses explications, à tort ou à raison, sont avancées par les éleveurs non adhérents aux OP. Par exemple, le fait que chaque adhérent qui produit un bien agricole de qualité en supporte seul les coûts alors que les bénéfices sont partagés entre tous les adhérents ou que « *l'adhésion à une OP entrave la liberté individuelle et empêche de faire des coups⁷* ».

⁶ Contrats et modes de coordination en agriculture, UMR SMART-LERECO, INRA, 2014

⁷ La politique agricole commune et le droit de la concurrence, Rapport du Sénat, 2013

3. Missions remplies par les OP

3.1 Les obligations réglementaires

Pour obtenir la reconnaissance des pouvoirs publics dans la filière viande bovine, une structure doit répondre à un certain nombre de missions qui peuvent aller de simples services au renforcement de la capacité de négociation des producteurs agricoles dans le cadre strict du respect du droit de la concurrence.

Pour ce faire, les OP opèrent deux grandes catégories de fonctions :

- La définition de règles pour adapter l'offre à la demande, instaurer une transparence des transactions, mettre en œuvre la traçabilité et promouvoir des méthodes de production respectueuse de l'environnement ;
- La commercialisation en totalité ou en partie de la production de leurs membres ou la mise à disposition de leurs membres des moyens nécessaires à la commercialisation de leur production.

Une OP doit impérativement justifier d'une activité économique suffisante et être capable d'exercer effectivement les activités confiées par ses membres. Ainsi, en viande bovine, les pouvoirs publics ont fixé des seuils de reconnaissance basés sur le nombre de producteurs et sur le volume de la production commercialisée que l'OP doit obligatoirement atteindre pour être reconnue. En outre, une OP doit avoir un mode de fonctionnement démocratique.

Tableau 12 - Seuils de reconnaissance des OP dans la filière bovins viande

Hors bio	60 producteurs	6 000 Equivalents gros bovins
Territoire en faible densité (1)	30	2 000 EGB
Bio	25	500 EGB
Veaux de boucherie	15 producteurs	3 000 animaux commercialisés

(1) Densité de bovins âgés de plus de 8 mois inférieure à 20 bovins au km²

Équivalent gros bovin :

bovin de moins de 8 mois : 0.4 équivalent gros bovin

bovin de 8 à 24 mois : 0.8 équivalent gros bovin

bovin de plus de 24 mois : 1 équivalent gros bovin

Source : MAA

L'organisation doit disposer de moyens en personnel correspondant au moins à un équivalent temps plein (ETP), avec quelques dérogations pour certains territoires ou dès lors que l'organisation est déjà reconnue comme OP pour un autre produit.

Pour les OP bovines qui exercent une mission d'organisation de la mise en marché, de commercialisation ou qui est habilitée à négocier les contrats de livraison de la production de ses membres, tout membre producteur s'engage à apporter à l'OP ou aux acheteurs désignés par celle-ci 75 % de son volume de production, hors vente directe.

3.2 Fonctions/missions

La première mission de l'organisation de producteurs est d'organiser et regrouper l'offre de ses adhérents et de créer les conditions qui peuvent améliorer la commercialisation (appui technique, préparation, installations, conditionnement...)⁸.

L'OP commerciale massifie l'offre des éleveurs et fait le lien avec les abattoirs. Pour cela, la majorité des OPATP emploient des acheteurs de vifs présents sur la zone d'activité de l'OP et qui collectent des données sur les disponibilités et renseignent des bases de données (BDD). En parallèle, ces OPATP emploient un, voire plusieurs metteurs en marché qui, en fonction des animaux disponibles sur le terrain, planifient les envois vers les abattoirs. Les OPSTP, en lien avec un ou plusieurs négociants font la même chose avec ou sans BDD, mais à des niveaux plus limités.

Le groupement est donc dépendant de la demande de l'abattoir de la demande à l'export en vif par rapport au stock disponible en OP (à peu près idem pour le négociant). C'est cette demande de l'abattoir qui détermine les caractéristiques de la collecte. Pour mieux organiser et assurer son offre, l'OP peut développer diverses formes de contrats (cf. infra), dont certains avec sécurisation des marges.

Les OPAT ont également vu leurs rôles se diversifier avec l'émergence d'une activité proche de celle des banques : prêts pour la production bovine, prêts à l'installation, aides à l'investissement...

Pour mieux remplir cette mission, certains groupes coopératifs se lient à des degrés divers à des unités d'abattage. Le phénomène peut aller jusqu'à l'intégration totale de l'outil d'abattage par la coopérative, en passant par le partenariat privilégié. Néanmoins, cette « intégration » de l'aval peut-être un choix par défaut via une reprise d'abattoir par exemple.

La structuration de l'offre par les OP (avec ou sans transfert de propriété) peut également être liée à la mise en œuvre d'un cahier des charges (ex : un SIQO comme le Label rouge).

Les évolutions réglementaires vont notamment permettre aux OPSTP de négocier au nom de leurs adhérents. Les OPSTP réalisant ces changements vont ainsi s'impliquer davantage dans la contractualisation en formalisant des contrats entre les éleveurs et les premiers acheteurs. Ces modifications ont pour principal objet de :

- S'assurer de la mise en conformité avec la loi EGalim (art L.631-24 du Code rural et de la pêche maritime - CRPM) avec la notion d'accord-cadre notamment ;
- S'assurer de la mise en conformité avec le Règlement OCM (article 152, exigences de l'article 153 concernant les Statuts).

3.3 Développement de la contractualisation dans la filière

En bovins gras, trois types d'acteurs centraux sont impliqués dans des contrats d'après la mission de la CGAAER⁹, l'éleveur qui engraisse les animaux, le fournisseur de l'abattoir, l'abatteur. Leurs objectifs et contraintes sont différents en fonction de leur positionnement.

L'éleveur qui inclut la phase d'engraissement produit des animaux finis destinés à des abatteurs.

⁸ Mission sur l'organisation économique de la production agricole, CGAAER, mars 2012

⁹ La contractualisation dans le secteur bovin, CGAAER, septembre 2015

L'**abatteur** peut être lié à son amont (Elivia, Sicarev) ou à son aval (SVA) ou indépendant de l'un et de l'autre (Bigard), même si dans ces deux derniers cas l'intégration plus ou moins directe de négociants peut être un pendant à l'association avec l'amont. Dans un contexte de rétrécissement du marché européen générant des sous-utilisations des outils, l'abatteur a intérêt, pour en conserver la compétitivité, à disposer d'un amont performant et sécurisé, en fonction de ses propres débouchés, des paramètres qualitatifs, du volume et du calendrier de ses achats de vif. Avoir recours au contrat pour assurer partie de ces derniers peut l'y aider.

Toujours d'après la mission, être lié à son amont ou à son aval peut de plus l'amener à recourir au contrat pour des raisons extérieures à la seule optimisation économique de l'étape d'abattage-découpe, comme le développement territorial durable s'il est lié à l'amont, la contribution du rayon boucherie au positionnement marketing des magasins s'il est lié à l'aval.

Le **fournisseur de l'abattoir** (qui peut être un négociant ou une OPATP) rassemble l'offre des éleveurs pour la mettre au mieux en adéquation avec les besoins de ses clients abatteurs. Toujours d'après la mission du CGAAER, il met en œuvre deux types de pratique, en proportions variées :

- Ramassage et allotissement de l'offre pour améliorer sa valorisation en lui trouvant les meilleurs acheteurs, « ramassage » ;
- Orientation de la production pour que celle-ci soit bien valorisée en correspondant par construction aux besoins de l'aval, « organisation de la production ».

Les OPATP sont souvent impliquées dans des « contrats coopératifs ». Les contrats commerciaux sont encore peu développés.

Les OPSTP ne sont jusqu'ici pas des fournisseurs de l'abattoir. Elles jouent le rôle d'un tiers facilitateur dans un processus de contractualisation, mais pas celui qu'une OPATP ou qu'un négociant peut tenir en tant que partie au contrat.

Les contrats commerciaux dans la filière viande bovine : trois grandes catégories d'animaux sont concernées par des cahiers des charges plus ou moins précis :

- Le JB qui représente l'essentiel de la contractualisation commerciale dans la filière :
 - JB lait, c'est la régulation de l'approvisionnement national en avants à transformer et la conformité des arrières à des critères qualitatifs qui sont visés par McDonald's et les abattoirs qui l'approvisionnent ;
 - JB viande, c'est principalement pour l'exportation, soit en vif soit en carcasses, avec des spécifications de conformation en fonction des marchés visés et des calendriers d'apport permettant à l'opérateur acheteur de maintenir ses positions commerciales en période d'étiage.

Dans les deux cas, et dans le second en particulier, l'encadrement de l'activité d'engraissement par le cahier des charges et la fixation pour les besoins de l'opérateur d'un calendrier de sortie d'engraissement justifient que le prix contractualisé comporte une composante importante de coût de production.

- Les « animaux de qualité » de tous types, destinés à l'approvisionnement de clientèles spécifiques des abatteurs (rayons traditionnels, cheville, restauration, ...) pour qui la contrainte prix est un peu moins rigide qu'ailleurs. Pour s'assurer un niveau d'approvisionnement, le contractant garantit prix de marché + bonus.

- Les autres catégories imposant à l'éleveur des contraintes variées qui justifient un bonus variable ajouté au prix du marché.

Les principales clauses contractuelles sont la durée du contrat (et son renouvellement), des éléments de cahier des charges justifiant l'existence du contrat (spécifications qualitatives et calendrier de fourniture des animaux) et enfin des clauses économiques plus ou moins larges :

- Fixation d'un prix de base,
- Mécanisme(s) de gestion des aléas de prix (ex : « tunnel » de prix),
- Mécanisme(s) de financement (préfinancement du maigre, caisse de sécurisation...).

Tableau 13 - Contrats dans la filière bovins viande

	Marché spot	Contrat coopératif	Contrat commercial
Part des livraisons nationales	70% des gros bovins finis	30% des gros bovins finis	5% des gros bovins finis partiellement dans les contrats coopératifs
Durée du contrat	0	CDI	6 à 18 mois pour les JB
Assurance contre le risque de production	néant	néant	pas en vache, Faible en JB
Assurance contre le risque de débouché	néant	néant	forte
Assurance contre le risque prix	néant	non	variable selon contrats
Incitation à la performance	forte	forte	forte
Incitation à la qualité	modérée	modérée	forte
Incitation à la régularité	néant	modérée	forte

Source : ABCIS

En lien avec les évolutions à venir dans le cadre de la loi EGALim, plusieurs initiatives ont été récemment mises en œuvre par les OPSTP. ELVEA France a signé, le 4 octobre 2018 au Sommet de l'élevage, une convention nationale de contractualisation de viande bovine avec Intermarché / SVA Jean Rozé. Cet accord « intègre un prix minimal garanti indexé à des éléments de coût de production » ajustés à partir des IPAMPA. Ce type de contrat correspond à un potentiel de 15 000 bovins par an (au-delà des seuls adhérents à ELVEA).

Du côté des OPATP, les démarches de contractualisation se sont multipliées. Les modalités sont très diverses. « Certaines démarches ont un contenu technique très léger et des dispositions financières peu engageantes. D'autres, plus consistantes, intègrent une référence à des éléments de coût de production ou une déconnexion partielle du prix de marché et un véritable cahier des charges »¹⁰. Mais, « à l'amont de l'abattoir, la part de l'approvisionnement contractualisé reste très minoritaire. A l'aval (transformation / distribution / RHF), c'est encore plus marginal ».

3.4 Les OP et les politiques publiques dans le secteur Viande bovine

Des choix politiques s'expriment sur des exemples spécifiques et concrets, comme la production de veaux en agriculture biologique (AB). Lors du découplage des aides PAC, le complément de la PMTVA (prime au maintien du troupeau de vaches allaitantes) attribué initialement uniquement aux veaux

¹⁰ La contractualisation dans le secteur bovin, CGAER, septembre 2015

sous la mère et d'Aveyron a été revu dans sa forme et élargi à la production de veaux en agriculture biologique. Pour inciter les éleveurs en AB à une meilleure organisation, le soutien couplé accordé à la production est majoré en cas d'adhésion de l'éleveur à une organisation de producteurs.

4. Typologie

4.1 Les bases de données

Les données disponibles concernant les différentes OP auprès des pouvoirs publics (MAA) sont :

- Les nom et coordonnées de l'OP,
- Le statut de l'OP et l'existence ou non de transfert de propriété,
- Le nombre d'éleveurs adhérents et d'animaux commercialisés,
- Les objectifs et activités de l'OP au regard des définitions de l'OCM unique,
- Le classement en OP reconnue ou non.

Elles comprennent aussi quelques informations qualitatives, mais difficilement exploitables car issues des statuts et non de l'activité réelle :

- Objectifs de l'OP :
 - Programmation de la production et son adaptation à la demande ;
 - Mettre la production sur le marché, y compris via une commercialisation directe ;
 - Réaliser des études et développer des initiatives sur les méthodes de production durable ;
 - Promouvoir et fournir l'assistance technique pour la mise en œuvre de pratiques culturelles et de techniques de production respectueuses de l'environnement ;
 - Promouvoir et fournir l'assistance technique pour la mise en œuvre de pratiques et techniques respectueuses du bien-être des animaux ;
 - Promouvoir et fournir l'assistance technique nécessaire pour le développement de produits avec une AOP, une IGP ou couverts par un label de qualité national.
- Activités de l'OP :
 - Stratégies de commercialisation conjointes ;
 - Acquisition conjointe des intrants ;
 - Transformation conjointe ;
 - Distribution conjointe / Transport conjoint.

Sur la base de ces données un premier traitement a été réalisé. Les critères de classement ont été effectués selon les types d'objectifs et d'activités de l'OP. Trois classes ont été définies :

- Critères économiques,
- Critères de développement durable,
- Critères « qualités » (démarche SIQO...).

Figure 17 - Premiers critères de classement des OP (non retenus)

- Objectifs de l'OP :
 - A:éco**
 - Programmation de la production et son adaptation à la demande
 - Mettre la production sur le marché, y compris via une commercialisation directe
 - B:Développement durable**
 - Réaliser des études et développer des initiatives sur les méthodes de production durable
 - Promouvoir et fournir l'assistance technique pour la mise en œuvre de pratiques culturelles et de techniques de production respectueuses de l'environnement
 - Promouvoir et fournir l'assistance technique pour la mise en œuvre de pratiques et techniques respectueuses du bien-être des animaux
 - C:Qualité**
 - Promouvoir et fournir l'assistance technique nécessaire pour le développement de produits avec une AOP, une IGP ou couverts par un label de qualité national
- Activités de l'OP :
 - A:Stratégies de commercialisation conjointes
 - B:Acquisition conjointe des intrants
 - C:Transformation conjointe
 - D:Distribution conjointe / Transport conjoint

Après analyse, l'état de remplissage du fichier (partiel) et le caractère peu discriminant des critères renseignés ne permettent pas de retenir une typologie intéressante :

Figure 18 - Classement des OP en première approche (non retenue)

		OP avec transfert de propriété						OP sans transfert de propriété			
		activités						activités			
		aucun	A	B	B-C			aucun	B	B-C	C-D
objectifs	aucun	7				5					
	A	3		11	8	33	4	1	1		
	A-B		1	11	16		2				
	A-B-C			2							
	A-C				1						

Ainsi, il est décidé de réaliser une sorte de typologie simplifiée « à dire d'experts ». Des acteurs de terrain ont ainsi été enquêtés et une typologie est proposée (cf. partie 4.2). Pour classer l'ensemble des OP bovins viande, un travail d'analyse bibliographique / enquête exhaustive serait nécessaire.

4.2 Facteurs de différenciation

A la vue des évolutions réglementaires récentes et en cours (accès à la contractualisation pour les OPSTP,...), il pourrait être à terme intéressant de sortir du clivage habituel OP avec ou sans transfert de propriété. La stratégie d'approvisionnement vers l'abattoir pourrait alors être une bonne clé. En effet, le transfert de propriété ne devrait plus forcément être déterminant à terme. On retrouve aujourd'hui les mêmes types d'éleveurs dans les deux structures. Dans cette optique, on peut penser à une typologie liée au degré de dépendance de l'organisation de producteurs (ou le couple OP / négociants) avec un abatteur. C'est en effet un facteur de différenciation essentiel.

Les clés typologiques (à affiner) pourraient alors être les suivantes :

- +de 85%-90% des ventes au même groupe. Dans ce cas-là, l'OP est proche d'une situation d'intégration ;
- <60% des ventes au même groupe. Dans ce cas-là, l'OP est dans une situation de « non dépendance » ;
- entre les deux, si la situation existe, l'OP est en transition, ...

Cependant, les données disponibles ne permettent pas forcément de concrétiser ce type d'approche. Une typologie différenciée entre OP avec transfert de propriété ou OP sans transfert de propriété

paraît être l'approche la plus réaliste. C'est cette forme de typologie que nous préconisons de retenir pour la suite.

4.3 Construction d'une typologie avec les données disponibles

Dans l'attente de la mise en œuvre définitive de la réforme réglementaire (loi EGAlim, cf. précédent), le premier facteur de différenciation reste le transfert de propriété :

OP sans transfert de propriété ;
OP avec transfert de propriété.

1.1.5 OP bovines sans transfert de propriété (OPSTP)

Pour les **OP bovines sans transfert de propriété**, la différenciation des types pourrait se faire en croisant les activités menées par les OP, l'implication de l'OP dans l'acte de commercialisation/contractualisation et la taille. On peut ainsi déterminer 3 classes :

- **Les OP avec peu d'activités et peu de démarches filières** (cahier des charges SIQO, marques...). Elles sont plutôt petites à la fois en termes de zone d'activité ainsi qu'en nombre d'adhérents. Elles disposent de peu ou pas de démarches filières. Le ratio « Chiffre d'affaires/personnel » est faible. ELVEA estime que 30% de ses adhérents s'inscrivent dans ce type d'OP ;

Les OP avec des démarches filières importantes. Elles disposent de relativement peu de personnel. Elles sont de tailles petites à moyennes avec un ratio « Chiffre d'affaires /personnel » moyen et maîtrisé. Les démarches filières y sont développées et porteuses et sources de services spécifiques proposés aux adhérents. ELVEA estime que 40% de ses adhérents s'inscrivent dans ce type d'OP ;

Les OP disposant d'une diversité de services. ; Elles disposent de relativement plus de personnel avec un ratio « Chiffre d'affaires /personnel » moyen. Ces structures participent au développement de nombreuses démarches filières et voient leur nombre d'éleveurs adhérents augmenter. Ce sont de plutôt grosses structures (> 600 adhérents). ELVEA estime que 30% de ses adhérents s'inscrivent dans ce type d'OP.

Un exemple d'OP sans transfert de propriété disposant d'une diversité de services : l'APAL

L'APAL (Association de Production Animale de L'Est) est une association de type Loi 1901. Elle travaille sur les 10 départements du grand Est (avec un accès récent aux Ardennes). Les statuts de l'association ont été mis à jour en mars 2019, conformément à la loi EGALIM. L'APAL emploie une vingtaine de salariés.

L'association est aujourd'hui composée :

- D'un collège éleveurs (bovins et ovins) regroupant 1 600 éleveurs,
- D'une liste d'acheteurs/commerçants privés (ex collège acheteur, modifié dans les statuts en lien avec la loi EGALIM). Ces commerçants ont délégation pour la commercialisation et la facturation des animaux vendus.

Les principaux objectifs suivis par l'APAL sont :

- Trouver des débouchés pour la mise en marché des animaux en obtenant la plus grande valeur ajoutée possible ;

Offrir des services de conseil en ferme :

- a. Economiques : marges et coût de production,...
- b. Techniques : gestion des surfaces,...
- c. Sanitaire : l'APAL dispose d'un PSE (programme sanitaire d'élevage) qui permet de prescrire et vendre des médicaments. L'APAL emploie d'ailleurs deux vétérinaires.

Un troisième champ d'action est également développé par l'association. L'APAL propose du matériel d'élevage : identification, soins de la mamelle, accessoires de laiterie, allaitement, écornage, tonte, sécurité, clôtures, contention, ventilation, tubulaire, abreuvoirs, détection des vèlages, vidéosurveillance...

La part des animaux écoulés dans les filières avec cahiers des charges sont assez importants : elle est estimée entre 15 et 20% des animaux commercialisés par les adhérents de l'APAL (contrôle de FAM l'année dernière : 18 000 UGB passait dans des démarches filières sur les quelques 100 000 UGB que compte l'association).

1.1.6 OP bovines avec transfert de propriété (OPATP)

Pour les **OP bovines avec transfert de propriété (OPATP)**, la classification typologique peut être envisagée différemment : via leur intégration à une coopérative polyvalente ou non, leur spécialisation « animale » ou leur intégration de l'aval (activité d'abattage).

Les OPATP pourraient ainsi être réparties en trois classes :

- **Les OP historiques d'élevage devenues section spécialisée de coopératives polyvalentes ou « végétales »**. A dire d'experts, ce groupe représenterait une large majorité des cas (50% des volumes commercialisés en OPATP) ;

Les OP Intégrant plus ou moins l'activité d'aval (10% des volumes). Les formes d'associations OP / aval sont multiples.

Les OP avec une spécialisation animale (même s'il existe parfois des ponts avec le végétal au sein du CA). Ces OP pratiquent la massification de l'offre pour peser (40% des volumes).

Cette typologie n'est pas exclusive. Une entité peut se retrouver dans deux cases typologiques, notamment en fonction de l'intégration partielle ou totale du maillon transformation.

Un exemple d'OP avec transfert de propriété et spécialisation animale : l'UCA FEDER

FEDER, OP avec une spécialisation animale, est une union de coopératives agricoles (UCA). Feder est l'union de quatre coopératives animales (Socaviac, Global, Éleveurs bio de Bourgogne, pour la filière bovine ; Terre d'Ovin et Copagno, pour la filière ovine). Deux coopératives végétales (Axéreal et Dijon Céréales) sont associées minoritairement à son capital.

Créée en 2012, l'union Feder regroupe 4 500 éleveurs adhérents pour 220 salariés. L'union commercialise :

- 195 000 bovins par an, dont 82 000 bovins finis, 110 700 bovins maigres, 2 300 reproducteurs.
- 165 000 ovins par an, dont 130 000 agneaux de boucherie, et 5 000 caprins.

La stratégie du groupe vise à la séparation des métiers. Feder veut rester indépendant et ne pas devenir la section spécialisée d'une coopérative polyvalente. Le groupe souhaite massifier l'offre en associant des coopératives en bonne santé. Si elle n'est pas une section d'une coopérative polyvalente, elle reste liée au secteur végétal, notamment pour des questions d'approvisionnement en alimentation animale, par une présence minoritaire à son capital. Le pouvoir de décision est entre les mains des éleveurs.

Côté aval, Feder choisit le partenariat commercial, mais pas l'intégration comme ça peut se faire dans d'autres groupes. Il n'y donc pas d'investissement dans l'aval. Pour Feder, la coopération et l'abattage sont deux métiers différents. Pour devenir incontournable, la stratégie de Feder vise la massification de l'offre face à ses clients. Elle envoie 80% de ses bovins finis à BCS (Bigard Charal Socopa). La stratégie est un peu la même en maigre. Feder s'est minoritairement associée avec la société privée EuroFrance qui avait investi depuis longtemps dans l'export pays tiers (au-delà de l'Italie), donnant naissance à EuroFeder. La stratégie du groupe ne tient que par la taille de la structure. En gras et maigre, Feder traite 200 000 bovins par an (110 000 en maigre et 90 000 en gras). EuroFeder exporte au total 230 000 bovins (dont 60% en Italie).

L'indépendance « élevage » de Feder a des avantages et des inconvénients (notamment du fait de la faible rentabilité de l'activité élevage).

Cet UCA développe également divers outils : la coopérative dispose de 36 millions de capitaux propres. Sur cette somme, 12 millions d'euros sont prêtés aux élevages pour l'acte de la production.

5. Perspectives

Fin 2017, l'Association nationale interprofessionnelle du bétail et des viandes (INTERBEV) publiait son plan de filière suite aux Etats généraux de l'alimentation. Parmi les propositions, **deux semblaient particulièrement structurantes pour la filière bovins viande** :

- La **montée en gamme des produits**, via notamment le soutien fort aux signes officiels de qualité, dont le Bio, avec des objectifs chiffrés ;
- Insuffler une réelle **dynamique de contractualisation commerciale**, jusque-là très faible dans la filière.

La **montée en gamme des produits** vise à augmenter significativement la proportion d'animaux commercialisés sous signes officiels de qualité. Alors que le Label Rouge représente moins de 5% de l'offre en viande bovine, INTERBEV s'engage à ce qu'il représente au moins 40% de l'offre en 5 ans. Et la viande bovine bio devra voir doubler ses volumes sur la même période.

La seconde proposition structurante du plan de filière concerne la **contractualisation au sein de la filière**. En 5 ans, INTERBEV souhaite que 30% des transactions commercialisées au sein de la filière se

réalise par voie contractuelle (contrats commerciaux, cf. chapitre 3.3) prenant en compte un indicateur indexé sur des coûts de production, alors qu'aujourd'hui moins de 2% des transactions sont concernées.

Face à ces deux objectifs partagés par l'ensemble de la filière, les Organisations de Producteurs ont un rôle déterminant à jouer. Pour le moment, les organisations adhérentes à INTERBEV se sont entendues sur une méthodologie commune de détermination du coût de production en élevage, mais pas sur la diffusion de l'indicateur du coût de production. Dans le schéma interprofessionnel, la montée en gamme est également conditionnée à cet indicateur de coût de production essentiel au développement de la contractualisation commerciale. Si celui-ci se met effectivement en place, les OP devraient voir leur rôle conforté dans les années à venir.

Cependant, les expériences passées amènent à une certaine réserve. Début 2010, le « galop d'essai » du développement au sein de l'interprofession de l'indicateur mensuel de coût de revient du jeune bovin (ou IMCR-JB) visant à la contractualisation en JB s'est révélé assez peu efficace avec un effet quasi-nul sur l'organisation économique dans la filière bovins viande. Cette expérience passée amène donc à la plus grande prudence quant à l'éventuel développement d'une contractualisation commerciale prenant en compte un indicateur de coût de production interprofessionnel.

Les évolutions récentes de l'organisation économique dans la filière bovins viande ont plutôt été influencées par la faible rentabilité de de la filière qui a notamment entraîné l'intégration de l'activité bovine d'OP dans des coopératives polyvalentes...

6. Bibliographie

- *Contrats et modes de coordination en agriculture*, UMR SMART-LERECO, INRA, 2014
- *La politique agricole commune et le droit de la concurrence*, Rapport d'information de M. Jean BIZET, fait au nom de la commission des affaires européennes (n° 214 (2013-2014)), décembre 2013
- *Mission sur l'organisation économique de la production agricole*, Rapport n°11 104, CGAAER, mars 2012
- *La contractualisation dans le secteur bovin*, Rapport n° 14 099, CGAAER, septembre 2015
- *Compétitivité des OP bovines : activité des OP bovines en 2016*, Coop de France Pôle animal, 2017
- *Rapport d'Assemblée Générale 2018*, ELVEA France, septembre 2018
- *Plans de la filière élevage et viande française*, INTERBEV, décembre 2017

LA FILIERE VIANDE OVINE

Table des matières

TABLE DES MATIERES	59
TABLE DES FIGURES ET TABLEAUX	60
1. CHIFFRES-CLES SUR LE SECTEUR OVINS VIANDE	61
1.1 Poids économique secteur.....	61
1.2 Nombre de producteurs et répartition géographique.....	61
1.3 Débouchés intérieurs et extérieurs de la production française	64
1.4 Caractéristiques inhérentes à la filière étudiée	65
2. ORGANISATION DE LA FILIERE	67
2.1 Historique d'organisation	67
2.2 L'organisation économique en OP en 2016/2017	69
2.3 Facteurs explicatifs de l'organisation économique des producteurs	71
2.4 Benchmark à l'échelle européenne	72
3. MISSIONS REMPLIES PAR LES ORGANISATIONS ECONOMIQUES.....	73
3.1 Fonctions/missions	73
3.2 Développement de la contractualisation dans la filière ovine	75
3.3 Les OP et les politiques publiques en viande ovine.....	76
3.4 Poids de ces OP dans la formation des prix et des revenus	77
4. TYPOLOGIE	78
4.1 Facteurs de différenciation	78
4.2 Exploitation de la base de données fournie par FranceAgriMer et le Ministère de l'Agriculture	78
4.3 Construction d'une typologie avec les données disponibles.....	79
5. PERSPECTIVES	80

Table des figures et tableaux

Figure 19 - Différence de coûts de production selon les différents systèmes de production ovins viande	63
Figure 20 - Répartition géographique des brebis allaitantes (tous troupeaux), nombre de brebis allaitantes par canton	63
Figure 21 - Répartition des abattages d'agneaux français d'ovins 2014, en téc	64
Figure 22 - Saisonnalité des abattages d'agneaux français d'ovins (données de 2014)	65
Figure 23 - Evolution du rapport entre disponibilités et offre française.....	67
Figure 24 - Evolution du nombre d'OP en ovins viande	69
Figure 25 - Part de marché des coopératives ovines pour chaque état interrogé en 2010.....	72
Figure 26 - Nombre d'OP Ovins viande selon la taille	82
Figure 27 - Part des animaux commercialisés en OP par les OP ovins viande selon leur taille	82
Tableau 14 - Evolution du nombre d'exploitations détenant des cheptels ovins	61
Tableau 15 - Répartition du cheptel en fonction de la taille des troupeaux (2013)	62
Tableau 16 - Répartition des exploitations et du cheptel ovin laitier en fonction de la taille des troupeaux (2013).....	62
Tableau 17 - Bilan français en viande ovine	64
Tableau 18 - Exemple des différents produits et charges variables pour une exploitation de 400 brebis avec production d'agneaux d'herbe et de bergerie en Limousin.....	77

1. Chiffres-clés sur le secteur Ovins viande

1.1 Poids économique secteur

Le chiffre d'affaires du maillon production de la filière ovin viande entrée abattoir estimé est **de 450 à 500 M€** (66 ktec¹¹ d'agneau abattu en 2017 à 6,4 €/kgec¹² et 15 ktec de réformes à 2,3 €/kgec). Ces chiffres ne tiennent pas compte des valorisations en vifs.

L'Observatoire de la Formation des Prix et des Marges indique un prix moyen annuel au détail de GMS de 13,49 €/kg¹³. Avec un rendement de découpe/désossage estimé à 80% et une perte de 5%, cela ramène le prix à 10,25 €/kgec, mais avec de la viande importée qui représente 53% des disponibilités et qui est 1 à 2 €/kg moins chère selon la saison.

On estime qu'il existe un **facteur 2 environ entre prix entrée abattoir et prix de vente consommateur**, tout étant ramené à la même unité de mesure. **Le produit est relativement peu transformé jusqu'au consommateur**, hormis pour la brebis, avec la fabrication de merguez ou de plats préparés.

Le nombre de lieux d'abattage d'ovins est évalué à plus de 160 unités, avec une forte prédominance d'outils multi-espèces avec une chaîne ovine (157¹⁴), et quelques abattoirs spécialisés (9¹⁵).

De même, les entreprises de viandes de boucherie étant souvent multi espèces, il est difficile d'isoler le nombre d'acteurs industriels impliqués dans la vente de produits de viande ovine. On peut retenir le chiffre de **150 à 200 grossistes et industriels inscrits dans cette filière** (dont 150 adhérents FEDEV).

1.2 Nombre de producteurs et répartition géographique

En 2017, la France comptait **38 900 exploitations agricoles** qui produisaient et commercialisaient des ovins. Comme pour la filière bovine, une partie de l'offre est issue du troupeau laitier.

Tableau 14 - Evolution du nombre d'exploitations détenant des cheptels ovins

Exploitations	2000	2010	2015	2016*	2017
Ayant des ovins	95 700	56 505	41 447	41 769	38 901
Ayant des brebis allaitantes	89 768	50 451	36 575	36 409	34 350
Ayant des brebis laitières	6 070	5 494	4 727	4 624	4 471

* Suite à la modification de l'échantillon d'exploitations de l'enquête cheptel du SSP en 2016, les évolutions constatées entre 2016 et les années précédentes sont à considérer avec précaution.

Source : SSP, traitement Institut de l'Elevage

¹¹ ktec : kilo tonne équivalent carcasse

¹² Kgec kilo équivalent carcasse

¹³ Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, FranceAgriMer, Rapport au Parlement, juin 2018

¹⁴ Chiffres donnés par la DGPE en juin 2019

¹⁵ Chiffres donnés par la DGPE en juin 2019

Pour la filière ovins viande, l'essentiel du cheptel (> 80%) est détenu par **11 200 éleveurs** (27% des éleveurs) possédant plus de 100 brebis mères. Si on retient la deuxième tranche d'effectif (20 à 99 brebis), 97% du troupeau est détenu par 24 400 éleveurs environ (soit 59% des éleveurs).

Tableau 15 - Répartition du cheptel en fonction de la taille des troupeaux (2013)

	Nombre d'exploitations	% du total	Effectifs de brebis allaitantes	% du total
1 à 19 brebis	16 980	41 %	139 790	3 %
20 à 99 brebis	13 180	32 %	598 960	15 %
100 à 199 brebis	4 600	11 %	623 760	15 %
200 à 499 brebis	5 020	12 %	1 549 850	38 %
500 à 999 brebis	1 360	3 %	852 420	21 %
> 1 000 brebis	220	1 %	285 660	7 %

Source : SSP, enquête Structure 2013, traitement Institut de l'Elevage

Le troupeau laitier est plus concentré, avec **4 710 exploitations** de plus de 100 brebis laitières (76% des élevages) qui rassemblent 97% du troupeau.

Tableau 16 - Répartition des exploitations et du cheptel ovin laitier en fonction de la taille des troupeaux (2013)

	Nombre d'exploitations	% du total	Effectifs de brebis laitières	% du total
1 à 19 brebis	820	13 %	3 460	0,2 %
20 à 99 brebis	710	11 %	41 360	3 %
100 à 199 brebis	980	16 %	146 930	10 %
200 à 499 brebis	3 320	53 %	1 012 530	69 %
plus de 500 brebis	410	7 %	253 510	17 %

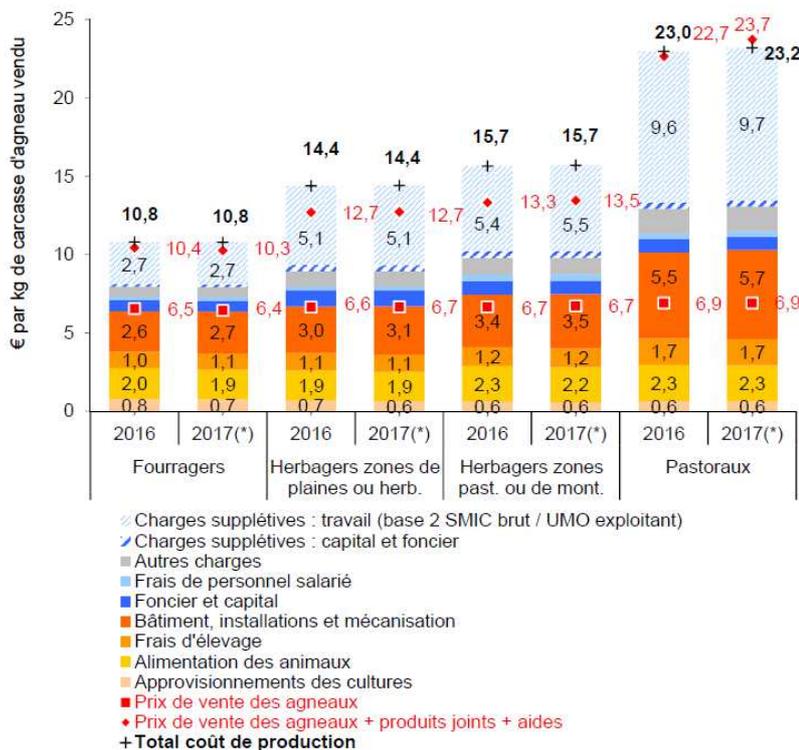
Source : SSP, traitement Institut de l'Elevage

Les agneaux issus du troupeau laitier représentent près d'1/4 des animaux produits, mais seulement **16% des tonnages abattus** car une partie des agneaux de lait est valorisée en vif.

Les schémas d'engraissement et de mise en marché entre les 2 filières sont relativement différents, avec la présence des ateliers d'engraissement de grande taille et intensifs pour la filière d'animaux issus du troupeau laitier de la zone de Roquefort (race Lacaune) détenus par des acteurs privés ou coopératifs qui structurent fortement une grande partie de la production. Cette production induit des sorties très concentrées dans le temps qui peuvent perturber fortement le marché, selon les années et les anticipations de la filière.

La filière allaitante répond plus à des logiques d'éleveurs finisseurs, mais avec des itinéraires techniques très différents, ce qui a des incidences fortes sur les coûts de production et sur la capacité de l'éleveur à pouvoir différer ou non la vente de ses animaux.

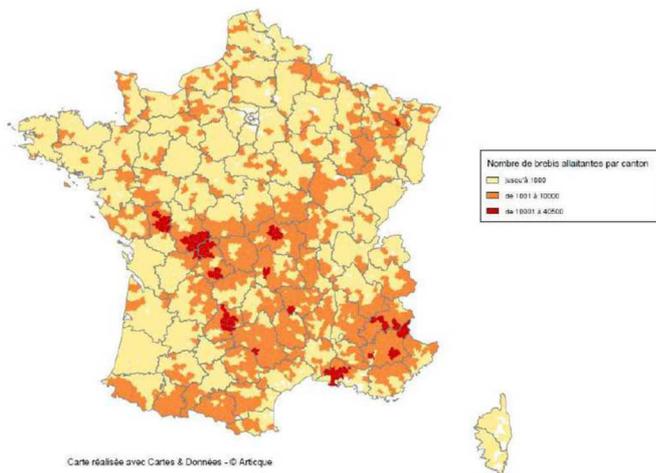
Figure 19 - Différence de coûts de production selon les différents systèmes de production ovins viande



(*) estimation

Source OFPM FranceAgriMer 2018, d'après INOSYS

Figure 20 - Répartition géographique des brebis allaitantes (tous troupeaux), nombre de brebis allaitantes par canton



Source : BDNI, alimentée par les EdE, traitement Institut de l'Élevage

La **localisation** des élevages est importante en lien avec la densité d'élevage et celle des opérateurs pouvant mettre en marché. Elle a, en particulier, des effets sur le coût de collecte qui peut, par exemple, atteindre des niveaux élevés en zone de montagne ou en zone de plaine dans des régions de faible densité d'élevage.

Pour la filière allaitante, les principales zones de production sont : le Limousin et le Poitou-Charentes (Centre-Ouest), la Région PACA-Rhône-Alpes (Sud-Est), le Quercy et l'Auvergne.

Pour la filière laitière, il existe principalement 3 zones de production : les Pyrénées-Atlantiques, la région de Roquefort et la Corse, avec un poids très important du rayon Roquefort (plus de 80% des volumes de produits finis).

1.3 Débouchés intérieurs et extérieurs de la production française

La filière ovine viande est spécifique sur 3 aspects par rapport à d'autres filières viande :

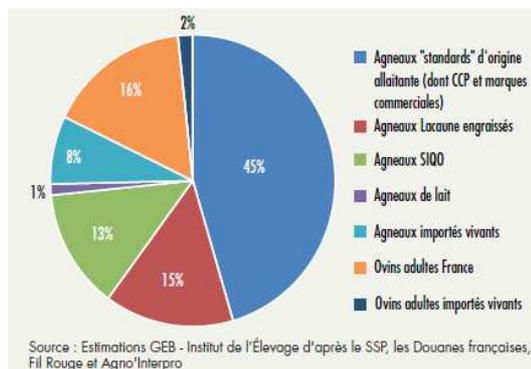
- La production est **largement déficitaire face à la demande intérieure**, ne couvrant que 50% des besoins. Avec des exportations très faibles, elle est très fortement orientée sur le marché intérieur. A contrario, **l'offre française a dû réagir face à des importations compétitives** et très bien implantées dans le paysage de la consommation française.

Tableau 17 - Bilan français en viande ovine

1 000 téc	2016	2017
Abattages contrôlés	83	81
- importations en vif	4	3
+ exportations en vif	4	4
= Production Indigène Contrôlée	83	82
+ importations de viande ovine	92	92
- exportations de viande ovine	9	9
= Consommation Indigène contrôlée	166	164
Taux d'auto-apvisionnement	50 %	50 %

Source : SSP, traitement Institut de l'Elevage

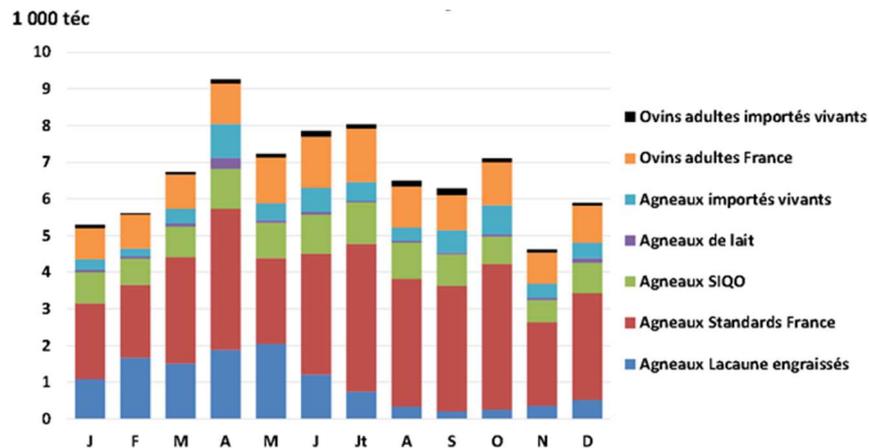
Figure 21 - Répartition des abattages d'agneaux français d'ovins 2014, en téc



Estimation GEB-Institut de l'Elevage, Où va l'Agneau 2016

- La demande et l'offre ont de **forts pics de saisonnalité** qui ne coïncident pas toujours, ce qui crée un besoin de planification supérieur. Cette relative déconnexion stimule également les importations pour satisfaire les pics de consommation. L'offre répond à des caractéristiques de production (Figure 22), quand la demande est déterminée par des fêtes religieuses (Pâques, Aïd...).
- La part **des produits sous signes officiels de qualité est importante**.

Figure 22 - Saisonnalité des abattages d'agneaux français d'ovins (données de 2014)



Source : estimation GEB-Institut de l'Elevage, OÙ va l'Agneau 2016

Dans les principaux débouchés sur le marché intérieur de l'offre française¹⁶, la boucherie et la vente directe ont un poids beaucoup plus fort que pour les autres viandes :

- GMS : 45%
- Boucherie (dont halal) : 38%
- RHD : 4%
- Vente directe : 5%
- Export : 8%

Alors que les agneaux sous SIQO ou labellisés arrivent à trouver un positionnement en GMS ou en boucherie, les agneaux standards se trouvent en concurrence avec les produits d'importation et sont plus difficiles à commercialiser.

1.4 Caractéristiques inhérentes à la filière étudiée

➤ Une segmentation lisible mais une offre hétérogène

Les produits commercialisés sont relativement simples et peu élaborés, avec une **segmentation assez lisible** :

- Agneau NZ ou Origine UE
- Agneau FR
- Agneau certifié
- Agneau sous SIQO.

Derrière cette relative simplicité, **l'offre est relativement hétérogène** avec une forte diversité de races, d'itinéraires techniques et de zones de production, sans parler des labels et marques privées. **La capacité de sourcing et d'allotement est importante** pour assurer une régularité d'approvisionnement pour les acteurs structurés, comme les GMS, qui demandent des volumes importants et assez stables.

¹⁶ Source : OÙ va l'agneau, Institut de l'Elevage 2016

➤ **Peu d'effet structurant lié à la transformation du produit et à la gestion des équilibres matière**

Contrairement à la filière bovine, l'équilibre carcasse est assez aisé à atteindre (marché de carcasses pour la boucherie et les rayons « traditionnels » des GMS encore important¹⁷). Il y a moins la nécessité que pour d'autres filières d'avoir une taille critique pour financer un outil de transformation (unité de produits élaborés par exemple) nécessitant des investissements importants.

➤ **Une saisonnalité forte**

Les **phénomènes de saisonnalité sont difficiles à arbitrer** et poussent les acteurs de la commercialisation à répondre aux pics de consommation en incitant les producteurs à développer des volumes à ces périodes. Ces incitations ne sont pas toujours efficaces pour des systèmes d'exploitation à fortes contraintes (ex : systèmes pastoraux).

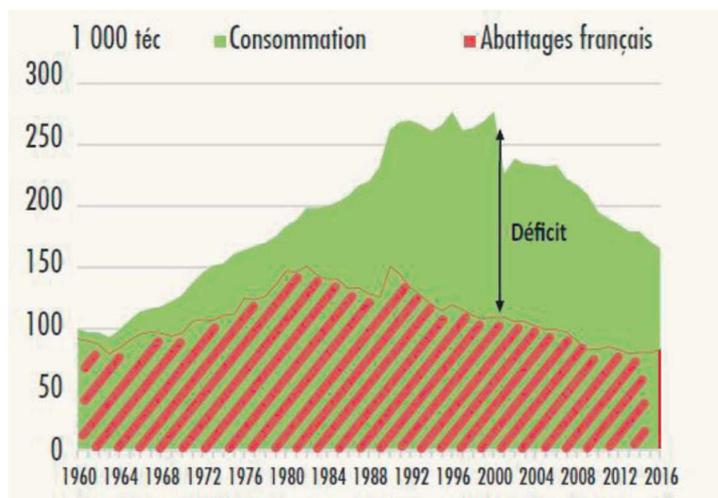
Il existe donc des périodes de forte tension sur les marchés où il est facile de vendre ses agneaux, mais qui sont assez restreintes. A contrario, les producteurs doivent faire face à certaines **périodes d'étiage**, où la mise en marché devient plus difficile (compétitivité de l'offre import, arrivée des Lacaune sur le marché...), notamment pour les productions standard. Comme pour d'autres productions, la recherche de stabilité ou de sécurisation des débouchés va dépendre du profil de chaque éleveur.

➤ **Des volumes qui se contractent**

Enfin, **la production française s'érode lentement**, même si elle gagne des parts du marché national en raison de la baisse plus rapide de la consommation. Aux yeux des producteurs, elle souffre d'un déficit d'image (revenus faibles) qui a été en partie compensée par la revalorisation de revenus en 2010 (hausse de la Prime à la Brebis). Cette situation devrait favoriser le regroupement des structures de mise en marché.

¹⁷ Sur ce sujet, la filière française accuse un retard sur l'offre de produits prêts à cuire ou semi-transformés contrairement aux concurrents britanniques et espagnols.

Figure 23 - Evolution du rapport entre disponibilités et offre française



Source : Institut de l'Elevage

La commercialisation des animaux se fait soit par lot, sur une base de poids vif, soit selon une grille de cotation (la plupart des OPATP), agneau par agneau.

➤ Une concurrence entre acteurs de la mise en marché assez faible ?

La **capacité de différer une vente** (qui peut donner un pouvoir de marché) **peut être limitée** pour certains itinéraires techniques (ex : engraissement en bergerie).

Au vu de son faible poids économique et d'un marché relativement étroit, **le nombre d'acteurs spécialisés pour la mise en marché est assez faible**, avec des zones de faible densité d'élevage où les producteurs peuvent avoir des difficultés de commercialisation.

Les **marchés aux bestiaux ne représentent pas des flux de commercialisation importants**.

En effet, selon la FMBV, les marchés commercialisent 275 000 animaux en 2016, soit 4 à 5% des volumes d'animaux finis, sachant que ces marchés peuvent être l'objet de transactions entre négociants.

La **vente directe, par contre, représenterait plus 5% des volumes produits**. Celle-ci est assez développée pour les plus petites exploitations et pour les producteurs Bio (40% des éleveurs pour 20% des volumes selon l'Institut de l'Elevage). Elle peut concerner également les coopérateurs qui doivent suivre la règle de l'apport fixée à 75% des volumes produits.

2. Organisation de la filière

2.1 Historique d'organisation

Comme pour les bovins viandes, les premières « organisations de producteurs » (OP) se sont réellement développées depuis les premières lois agricoles des années 60. Une des motivations initiales pour le secteur ovine était notamment le fait que la production ovine est assez éloignée des

lieux de consommation, alors que les années 60 voient le développement de l'intensification des pratiques et la spécialisation des élevages¹⁸.

Avec des organisations souvent communes entre les bovins et les ovins et un poids historique des négociants assez fort, des OP sans transfert de propriété (OPSTP) se sont développées à côté des OP avec transfert de propriété (OPATP).

Selon les acteurs interrogés, 2 facteurs ont pu jouer en la faveur du développement de l'organisation du secteur :

- La **montée en puissance des GMS** qui souhaitent des flux plus réguliers, avec un nombre limité d'offres ;
- L'ouverture du marché français (entrée du Royaume-Uni et de l'Irlande en 1973 puis l'adhésion à l'OMC en 1980) aux importations depuis l'UE puis de la Nouvelle-Zélande provoque une **hausse forte des importations** qui passent de 20% des besoins en 1980 à 53% actuellement. Cette concurrence tend à faire pression sur les prix et pousse vers de **nouvelles stratégies, avec le développement des Signes Officiels de Qualité**. Ces démarches, même si elles ont un but commercial, ont contribué à une approche plus structurée de la filière.

La mise en place d'aides spécifiques aux ovins et leur revalorisation (en 2010 puis en 2013), avec des bonifications (jusqu'en 2017) pour les éleveurs engagés dans la contractualisation, ont pu également contribuer positivement à ce renforcement de la structuration.

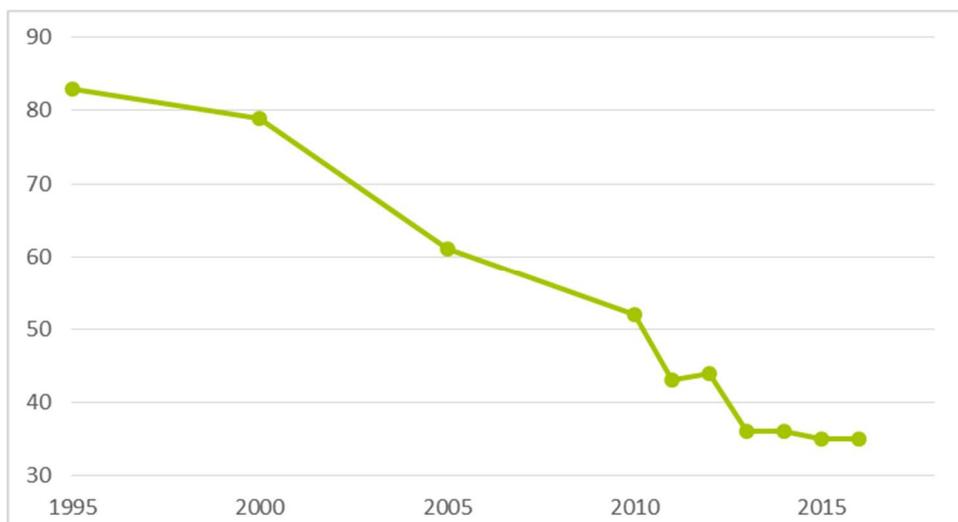
La montée en puissance des OP n'a pas forcément été aussi rapide et leur restructuration a été accélérée par des difficultés économiques de certains opérateurs (ex : SICA GRILLON) et par l'érosion progressive des volumes produits.

La création d'unions de coopératives qui symbolisent ce mouvement de concentration peut expliquer temporairement certains rebonds observés (en 2012 notamment¹⁹).

¹⁸ La dynamique ovine dans les Alpes-de-Haute-Provence, Aubron, Moulin, 2015

¹⁹ La création d'une union de coopératives n'efface pas nécessairement les OP constitutives de la liste des OP agréées.

Figure 24 - Evolution du nombre d'OP en ovins viande



Source : Institut de l'Élevage, rapports CGAAER, traitement Blezat Consulting

Le nombre des OPSTP est pratiquement stable depuis 2010. 11 étaient reconnues en 2010 contre 9 en 2016.

L'évolution de la part de marché des OPATP ou des OPSTP est plus difficile à mesurer faute d'une base de comparaison homogène. En effet, selon les sources consultées, cette part de marché est exprimée en unités non comparables, avec des difficultés pour savoir si le cheptel laitier est inclus ou non dans les chiffres (pour les brebis) :

- Part des abattages d'agneaux contrôlés
- Part des agneaux français produits
- Part des groupements dans la production contrôlée d'ovins (en nombre de brebis)

Quoi qu'il en soit, la **part de marché en agneaux abattus commercialisés par les OPATP**, estimée à 56% en 2005, a **très légèrement diminué en dix ans** à respectivement 54% et 53% en 2015 et 2016, ce relatif maintien intervenant dans un contexte d'offre réduite. Reste que la restructuration des OP induit une augmentation de leur taille moyenne.

A l'inverse, la **part de marché des OPSTP**, très faible en 2011 avec 6% des agneaux produits, a légèrement progressé à 10% des agneaux abattus en 2016.

2.2 L'organisation économique en OP en 2016/2017

Globalement, la mise en marché des agneaux peut se schématiser en 4 grands circuits :

- Les OP avec transfert de propriété qui détiennent 53 %²⁰ des volumes d'agneaux abattus
- Les OP sans transfert de propriété qui représentent 10%²¹ des volumes d'agneaux abattus
- La vente à des négociants (sans passer par une OPSTP) ou la vente directe à des abattoirs (éleveurs indépendants avec des profils très différents) avec 30 à 31% des volumes

²⁰ Chiffres-clés de la filière Ovins IDELE 2018

²¹ Idem

- La vente directe qui approcherait 5% des volumes²²

Le poids des OP est très variable selon les régions. Selon les interlocuteurs interrogés, il ne serait que de 30 à 35% en région Sud-Est contre 75% en Limousin par exemple. Plusieurs facteurs pourraient expliquer ces différences :

- Le poids de l'histoire, avec des secteurs comme PACA où la filière d'agneaux de bergerie s'est développée initialement avec des négociants et des chevillards
- L'importance de distributeurs atomisés souvent servis par des grossistes ou des chevilles qui peuvent faire plus facilement appel aux acteurs privés de type négociants
- La présence plus importante de marchands de bestiaux, d'abord sur le secteur bovin, dans les zones de production de broutards
- La proximité avec les zones de consommation qui peut permettre un accès plus facile au marché.

A noter que les OPSTP ne livrent pas à un seul acheteur comme dans le cadre de la filière laitière ou la filière légumes d'industrie.

➤ **Montée en puissance des unions de coopératives en productions conventionnelles**

En production conventionnelle, on recense 10 OPSTP qui sont toutes des associations dont 2 se situeraient en dessous du seuil des 15 000 animaux commercialisés.

Parmi les 32 OPATP, on observe différents statuts sont :

- 25 coopératives
- 3 SICA
- 4 Unions de coopératives dont les volumes semblent croissants (ex : ECOOVI)

Parmi ces OPATP, 5 seraient en dessous de 15 000 animaux commercialisés par an et 3 entre 15 000 et 30 000 animaux.

➤ **Le cas particulier de la filière bio**

Dans le secteur ovin, les seuils de reconnaissance sont les suivants :

- Au moins 50 producteurs et 40 000 animaux commercialisés ;
- Dans les territoires en faible densité : au moins 30 producteurs membres et 15 000 animaux commercialisés ;
- En bio : 20 producteurs membres et 1 500 animaux.

L'émergence des filières bio a conduit certaines OP à constituer des organisations spécifiques. Aujourd'hui **5 OP dont 1 OPSTP sont recensées**. Les volumes estimés sont relativement faibles (< 15000 animaux en 2015 et 2016) mais permettent pour la plupart de franchir le seuil de reconnaissance.

Parmi ces OP, on trouve 2 OP issues de coopératives d'élevage poly-espèces (TER'ELEVAGE et CELIA) ainsi que 2 OP Bio spécialisées en élevage et 1 OP Bio polyvalente. Les statuts juridiques se partagent entre 3 coopératives, 1 association et 1 union de coopératives.

²² Où va l'agneau IDELE 2016

Au vu des volumes engagés²³, il n'existe pas de structures totalement dédiées à la filière ovine pour le bio. L'adossement à d'autres activités est nécessaire, ce qui peut limiter la capacité de réaliser un appui technique dédié. L'essentiel de l'objet de ces OP est de commercialiser, mais aussi de structurer des partenariats avec l'aval.

D'autres OP ou structures de commercialisation détenues indirectement par les éleveurs pourraient être recensées dans cette liste, comme UNEBIO, qui est une SAS de commercialisation majoritairement détenue par des OP ou des unions de coopératives à objectif commercial, à l'exemple de FEDER. A noter qu'UNEBIO revendique 20 000 agneaux commercialisés. Parmi les structures actionnaires d'UNEBIO, on retrouve :

- Une OP non recensée dans la liste du Ministère : NORMANDIE VIANDE BIO (NVB) qui est une OPSTP poly-espèces
- Une association : UNEBIO CENTRE-EST
- Une union de coopératives, UNION BIO, qui regroupe pour le secteur ovin 2 unions de coopératives ovin (OBL et ECOOVI)

A noter que le taux de pénétration des OP est quasiment impossible à calculer car toutes les OP collectant des ovins bio ne sont pas spécialisées en bio. Il faut noter l'importance de la vente directe pour ce circuit qui peut limiter l'importance des OP.

2.3 Facteurs explicatifs de l'organisation économique des producteurs

Les chapitres précédents ont montré le poids de l'historique pour expliquer des différences de taux de pénétration des OP par région.

Les 2 grands facteurs ayant favorisé la structuration de la filière sont la mise en place des filières qualité pour faire face aux importations et la montée en puissance des GMS qui exigent des volumes importants.

D'autres facteurs, évoqués lors des entretiens, ont contribué à améliorer la part de marché des OP :

- L'éloignement des zones de consommation ;
- Une production plus marginale en termes économiques, avec un négoce moins spécialisé (souvent mixte bovin/ovine) et moins présent qu'en bovin ;
- La recherche de stabilité de prix, alors que les pics de saisonnalité (offre et demande) sont très forts) ;
- La présence des zones de SIQO ;
- La capacité des OP d'apporter des services techniques et de l'ingénierie administrative ;
- L'accès à des aides ou des dispositifs (y compris régionaux) qui seraient facilités ou conditionnés à l'appartenance à une OP (exemple de l'aide couplée mise en place entre 2015 et 2017).

D'autres facteurs peuvent par contre jouer en défaveur des OP :

- Les périodes de forte tension sur l'offre où des concurrents privés, locaux ou nationaux, peuvent avoir la capacité à payer plus cher les agneaux ;
- Le comportement de certains éleveurs dit « indépendants » qui font des choix opportunistes ;

²³ A noter qu'en 2016, entre 65 000 à 70 000 agneaux Bio ont été abattus, soit 1 270 tec

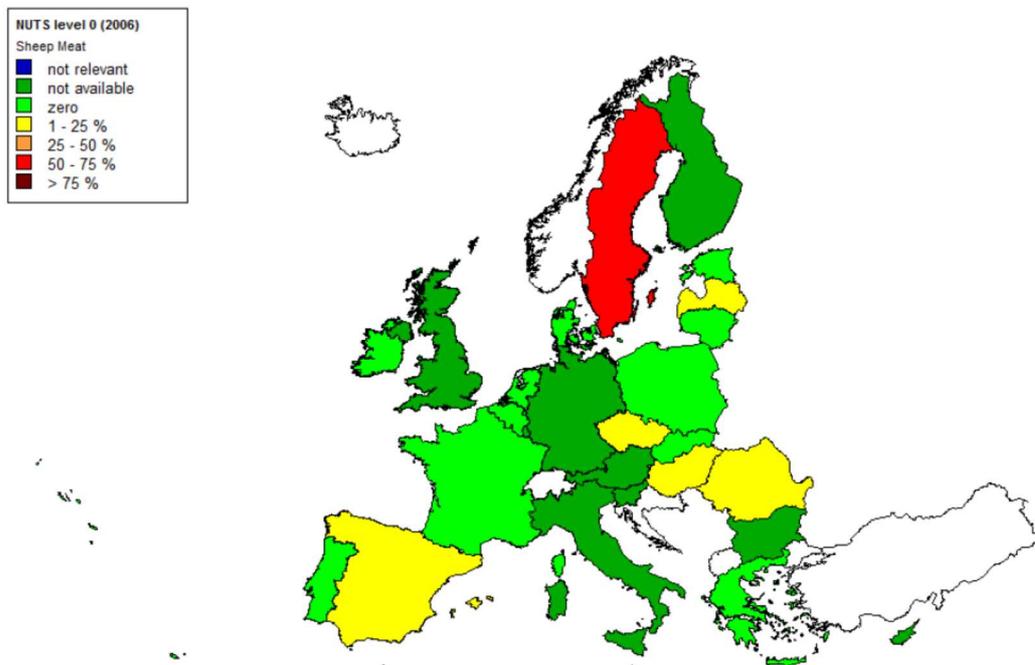
- L'émergence de grandes structures d'élevage qui commercialisent directement auprès des abattoirs ;
- Le respect de l'apport à 75% pour les coopératives n'est pas aisément contrôlable car le taux de prolificité des brebis peut être variable et le suivi de l'exploitation en continu (afin de connaître toutes les sorties de l'exploitation) est difficile.

Les chapitres suivants vont permettre de mieux appréhender le rôle des OP pour les producteurs.

2.4 Benchmark à l'échelle européenne

Contrairement à d'autres filières (lait de vache, porc, fruits et légumes), il n'existe peu d'études européennes visant à faire le point sur la structuration des filières dans les pays producteurs, notamment le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Irlande, la Grèce ou l'Italie.

Figure 25 - Part de marché des coopératives ovines pour chaque état interrogé en 2010



Source : Support for farmers' economy, Wageningen University for DG AGRI, Novembre 2012

Une étude²⁴ fait état de la part de marché des coopératives pour la filière ovine en 2010. Malgré des évolutions depuis cette date, les chiffres présentés pour la France (0%) semblent éloignés de la réalité.

Les enseignements à tirer de cette étude sont les suivants :

- Globalement, la part de marché des coopératives reste limitée, sauf en Suède ;
- Dans les pays où la production est limitée, la vente directe est favorisée et le poids des coopératives est marginal ;
- Dans des zones défavorisées où la production s'est spécialisée (Ecosse, Irlande, Yorkshire, Arago, Extremadura), il existe des outils structurants et dédiés à la production ovine comme des

²⁴ Support for farmers' economy, Wageningen University for DG AGRI, Novembre 2012

marchés aux bestiaux, des coopératives et des abattoirs pour répondre aux problématiques d'éloignement des zones de consommation (transport, besoin de transformation, faible connaissance des prix et des acheteurs potentiels...)

- Les principales fonctions remplies par les OP sont les suivantes : la collecte des animaux, leur mise en marché et l'appui technique. Le marketing des produits semble rare. L'étude ne mentionne pas les filières organisées sur des marchés de niche ou sur des filières sous type SIQO comme en France.

3. Missions remplies par les Organisations économiques

3.1 Fonctions/missions

Les fonctions assurées diffèrent selon le statut juridique des structures et selon leur taille.

➤ **Pour les OP dans leur ensemble (OPSTP et OPATP), les principales missions sont les suivantes :**

- **L'appui technique** (y compris au niveau sanitaire) et le suivi technico-économique dont les moyens vont dépendre de la taille, de la politique de l'OP et de sa spécialisation.
- **L'appui en ingénierie administrative** : appui réglementaire, aide au montage de dossier de subvention,
- La **mise en œuvre de filières qualité**, qui sont importantes pour la filière ovine,
- La qualification d'élevage pour les filières qualité,
- La diffusion d'informations économiques, réglementaires, sanitaires, et techniques aux adhérents

Enfin certaines OP peuvent proposer des offres (tarifs négociés avec des fournisseurs, commandes groupées ou achat et revente directement par l'OP) concernant les intrants, les équipements, l'achat de reproducteurs et les produits vétérinaires.

Les OPATP polyvalentes peuvent proposer des services d'optimisation de la ration alimentaire, voire proposer des aliments issus de la coopérative.

➤ **Pour les OPATP, des fonctions supplémentaires peuvent être envisagées.**

La collecte et la valorisation des productions

Les OPATP doivent **collecter et valoriser** la production de leurs adhérents, sachant que cette fonction de collecte est loin d'être économiquement neutre dans des zones parfois difficiles d'accès et répondant à une saisonnalité forte.

Sur ce premier point, appliquant le plus souvent le même coût de collecte (de 0,05 à 0,20 €/kgec) à tous les adhérents, **l'OPATP joue un rôle « d'amortisseur géographique »**. Il existe une péréquation entre les éleveurs dont le coût de collecte effectif est faible (zone facile d'accès, à forte densité de production et avec des élevages importants) et des éleveurs qui, dans une pure logique de compétitivité, ne seraient pas pris en charge ... Des synergies en termes de transports peuvent être trouvées pour des OP mixtes bovins et ovins.

La valorisation de la production ovine dépend de la maîtrise de la partie aval (abattoir mais surtout cheville voire transformation), des choix stratégiques d'OPATP, mais aussi du recours éventuellement possible à des filières qualité (Signes Officiels de Qualité ou marque privée).

Les OPATP qui possèdent des outils à l'aval peuvent plus facilement piloter le partage de valeur et la constitution de filière que les autres. Cette faculté peut permettre de lisser les cours tout au long de l'année et plus facilement jouer le rôle « **d'amortisseur économique** » en cas de baisse des cours. Par contre, les éleveurs sont moins enclins à jouer le jeu quand les cours sont haussiers car leur plus-value est réduite par rapport à ce qu'ils auraient en vendant au prix spot.

Globalement, les OPATP qui possèdent des outils de commercialisation peuvent jouer avec les fonds propres et les marges de 2 structures : celle qui fait la mise en marché de l'animal et celle qui est responsable de la valorisation de la viande.

Enfin, pour les productions sous label, le fait de valoriser la viande selon plusieurs débouchés peut permettre de **mieux appréhender la part d'animaux réellement labellisés** sur le potentiel d'animaux labellisables.

A côté de la maîtrise qu'elle donne sur la répartition de la valeur ajoutée, la possession d'un outil d'aval expose au risque du manque de rentabilité surtout face à des baisses régulières de volumes.

On se retrouve ainsi avec différentes formes de synergies avec l'aval :

- Des partenariats importants avec des abatteurs (sans contrat fixe), avec des flux réguliers,
- L'apport presque total à un seul fournisseur (ex : APROVIA /GREFEUILLE), ce qui interroge sur la capacité de négociation de l'OP avec une situation proche celle de la filière laitière
- L'intégration d'un outil de cheville alors que l'abattoir reste public (ex : coopératives basques ou Alpes Provence Agneau/Agneau Soleil/ARTERRIS)
- L'intégration d'un outil de cheville et d'un outil de transformation (ex : ECOOVI/SODEM ou LIMOVIN)

Une planification de la production beaucoup plus aboutie pour les OPATP

Au vu de la saisonnalité de la demande et de l'offre, la plupart des OPATP cherchent à planifier les sorties d'animaux, notamment pour éviter les sorties en janvier-février (sortie des agneaux d'origine laitière qui font chuter les cours), mais surtout avoir des agneaux à l'automne (octobre-novembre et décembre). De plus, une partie des volumes pouvant être valorisés notamment en GMS, notamment pour certains SIQO (Label Rouge par exemple) sont calés sur la capacité hebdomadaire de l'OPATP à fournir des animaux labellisés en période de faible production.

Pour réaliser cette planification, la plupart des OPATP mettent en place des mécanismes de désaisonnement à base de **primes incitatives** qui sont versées pour les livraisons en période de faible production. Certaines OP vont jusqu'à autonomiser une caisse de péréquation par rapport aux comptes de l'OP. Ce type de mécanisme induit une péréquation financière entre éleveurs, mais aussi un **lissage des prix sur une campagne de production** (ex : juin à juin).

Pour renforcer la planification de la production, certaines OP donnent des primes de fin d'année à leurs producteurs s'ils effectuent des retours d'information réguliers et s'ils font faire des échographies (pour anticiper les futures sorties).

A noter que ce besoin de planification se heurte parfois à la volonté d'éleveurs de revenir à des systèmes plus saisonnés (pour des raisons éthiques, mais aussi de maîtrise des coûts), ce qui peut expliquer leur retrait de certaines OP, voire de démarches de signe de qualité.

De possibles appuis financiers

Dans un marché déficitaire et en régression, le développement des volumes produits et commercialisés est en enjeu crucial.

Certaines organisations de producteurs ont mis en place des **aides pour stimuler les investissements** (accroissement de troupeau, installation), sous forme le plus souvent de prêt à taux 0. Ces aides peuvent s'intégrer dans des politiques plus larges de développement de la filière (ex : TERRENA, CAVAC). C'est principalement le fait des plus grosses structures (coopératives polyvalentes) dont les fonds propres sont importants. Mais les cas sont relativement rares, car plusieurs coopératives ayant essayé de mettre en place ce type d'aide ont dû faire face à un manque de fidélité, voire des impayés.

L'OP peut également négocier des **facilités de prêts à court terme** avec le réseau bancaire si elle a un pouvoir de négociation suffisamment élevé.

Pour certains acteurs interrogés, lors d'une demande de prêt, le banquier est rassuré par l'appartenance de l'éleveur à une OP qui lui garantit la valorisation de ses productions.

3.2 Développement de la contractualisation dans la filière ovine

➤ La contractualisation mise en place par l'Interprofession²⁵

Au début de 2010, la première ébauche de contractualisation (contrat type non obligatoire) dans la filière ovine visait à améliorer l'adéquation entre pics de production et de consommation dans l'année et à mieux anticiper d'éventuelles périodes d'encombrement du marché au niveau local puis national. Elle incitait les producteurs à fournir des prévisions de mise en marché à leurs clients et à l'Interprofession nationale (Interbev – section ovine).

L'accord interprofessionnel du 1^{er} décembre 2010 a introduit plusieurs ajustements afin de respecter les règles dictées par la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche du 27 juillet 2010 (LMAP).

Comme précisé dans la LMAP, le premier acheteur est tenu de proposer un contrat aux éleveurs. L'éleveur n'a pas d'obligation de contractualiser, mais y est incité. En effet, de 2015 à 2017, une majoration de la prime PAC couplée à la brebis (environ 3 €) était conditionnée à la contractualisation avec le premier acheteur ou à l'adhésion à une Organisation de producteurs avec transfert de propriété (OPATP) qui permet d'améliorer la gestion des volumes.

Dans un contrat entrant dans le cadre de l'Interprofession et donnant éligibilité à la majoration de la prime à la brebis, l'éleveur s'engage à :

- Fournir au moins 50 % de sa production d'agneaux à 3 opérateurs au maximum (engraisseurs, abatteurs et commerçants) ou à commercialiser au moins 50 % de ses agneaux en circuits courts en signant un contrat d'apport avec son prestataire d'abattage ou de découpe ;

²⁵ Contractualisation et modes de coordination dans la filière laitière, YOU 2015, encadré sur les contrats dans la filière ovine (Monnot, Champion)

- Fournir une quantité prévisionnelle mensuelle de mise en marché aux opérateurs avec lesquels il a contractualisé.

Le premier acheteur s'engage à :

- Limiter initialement ses achats hors contrats auprès de l'éleveur à 30 % du total de ses achats en 2014 pour à terme ne plus acheter hors contrat ;
- Commercialiser les animaux faisant l'objet de ce contrat ;
- Rassembler les prévisions et les fournir à l'Interprofession (sauf si la vente est réalisée sur les marchés ou en OPATP, qui alors doivent s'en charger).

Conformément à la LMAP six clauses sont obligatoires dans les contrats, dont la mention des volumes concernés, des caractéristiques des produits, et des modalités de détermination des prix (avec un support de renégociation des prix proposé par l'Interprofession, les indicateurs de contractualisation).

Pour mémoire, les éleveurs en Vente Directe (au consommateur) étaient également concernés par cette bonification.

En 2013, selon l'Institut de l'Élevage, les éleveurs concernés par ce dispositif de contractualisation détenaient 70 % des brebis et réalisaient environ 90 % de la production d'agneaux.

En 2016, d'après les données fournies par la FNO, 4 183 310 brebis ont reçu une bonification sur les 4 846 819 brebis bénéficiaires de l'aide ovine (sur 5 355 000 brebis et agnelles saillies, source SSP). Cela représentait donc 78% du cheptel de mères et 86% des brebis primées.

Depuis 2018, suite à un audit européen sur les aides couplées²⁶, il n'existe plus de majoration de l'aide ovine pour les éleveurs détenteurs d'un contrat.

3.3 Les OP et les politiques publiques en viande ovine

Comme vu précédemment, les effets des politiques publiques sur la structuration du secteur sont difficiles à évaluer actuellement.

Un des leviers publics les plus clairement identifié est celui institué par la Loi de Modernisation Agricole de 2010, qui visait à doter l'agriculture française de nouveaux outils pour renforcer sa compétitivité et celle des exploitations agricoles. Ainsi, deux accords interprofessionnels ont été signés le 1^{er} décembre 2010 et étendus le 15 février 2011 pour concrétiser cette contractualisation.

Malgré cela, la mise en place de la contractualisation et la bonification de l'aide ovine ne semblent pas avoir fait progresser le taux de pénétration des OP.

Les autres politiques publiques nationales ou européennes ont pu contribuer à renforcer la dynamique d'installation (politique d'aide à l'installation, ICHN, revalorisation des soutiens à la filière...), mais elles n'ont pas de lien avec la structuration du secteur, même si certaines OP se sont également investies dans le soutien aux jeunes installés.

²⁶ L'audit diligenté dès décembre 2016 par la Commission européenne sur l'ensemble des aides couplées 2015 et 2016 a mis en évidence l'inadéquation entre l'aide ovine appliquée en France et les règles européennes sur l'octroi des aides couplées (objectif des mesures ne répondant pas à l'objectif imposé par le règlement de maintien de la production à son niveau actuel et arguments sur les difficultés du secteur ciblé par la mesure jugés non probants).

Enfin, des régions ont pu accorder des bonifications pour des éleveurs en OP, mais il est difficile de faire l'analyse de l'ensemble des politiques de soutien.

3.4 Poids de ces OP dans la formation des prix et des revenus

Du point de vue macro-économique, les **OPATP ont un pouvoir de marché important** (en fonction de leur taille) dans un contexte de pénurie, hormis le premier trimestre de l'année. En face, la demande reste plus dispersée que dans d'autres filières, avec une distribution de détail traditionnelle (boucheries) encore importante.

Les OPATP diffusent également des **grilles de prix**, qui même si elles sont réservées aux adhérents, permettent d'avoir des références pour l'éleveur et l'ensemble de la filière.

D'autre part, elles peuvent jouer un rôle indirect si elles sont actionnaires d'un outil d'abattage assez important qui fait partie du réseau de collecte des données pour les **cotations entrée abattoir FranceAgriMer**.

Les effets sur les revenus des différentes fonctions :

- La collecte et la valorisation des animaux :
 - Effet prix sur la valorisation (SIQO, saisonnalité, négociation...)
 - Effet négatif liée à la commission ou la marge qui peut comprendre les coûts de collecte ou non (ex : 0,10 à 0,25 €/kgéc)
- L'ingénierie administrative va se traduire par une réduction du temps passé par le producteur ou par une meilleure optimisation des aides. Ce service peut donner lieu à des prestations spécifiques de la part des OP ;
- Les achats mutualisés (prix négociés ou fournitures directement par l'OPATP) peuvent réduire les frais vétérinaires, voire les charges fixes (achats d'équipements)
- L'impact de l'appui technique ou technico-économique est plus diffus car il va concerner les postes de produits (meilleure productivité, qualité des carcasses, etc..) mais aussi les postes de charges.

Le Tableau 18 montre l'importance de ces postes de charges (frais vétérinaires par exemple) et des postes de produits.

Tableau 18 - Exemple des différents produits et charges variables pour une exploitation de 400 brebis avec production d'agneaux d'herbe et de bergerie en Limousin

Produits atelier				Charges atelier			
56 870 €				23 560 €			
	Nb	Prix unit.	Total		Nb	Prix unit.	Total
Agneaux berg/herbe	380	116 €	44 080 €	Alimentation	400	31 €	12 400 €
Brebis réforme	53	50 €	2 650 €	Frais vétérinaire	400	4 €	1 600 €
Laine	800	0,80 €	640 €	Frais d'élevage	400	9,8 €	3 920 €
Aide ovine	400	26,25 €	10 500 €	Charges SFP	56,5	80 €	4 520 €
Achat bélier	2	500 €	- 1 000 €	Charges céréales	3,5	320 €	1 120 €
Marge brute = 33 310 €							

Source : INOSYS, Chambres d'Agriculture et Institut de l'Elevage

Enfin, les OP peuvent jouer un rôle sur la stabilité et la sécurisation du revenu :

- Obligation de collecte de la part des OPATP
- Existence de contrats entre OP et abatteurs ou au moins de partenariats assurant des flux réguliers
- Existence de mécanisme de péréquation « intra-annuel » pour inciter au dessaisonnement
- Existence de mécanismes de stabilisation interne en utilisant de manière exceptionnelle les fonds propres ou des produits financiers pour garantir de meilleurs prix.

Pour la totalité des acteurs interrogés, il semble difficile de mesurer les effets des OP sur le revenu des éleveurs. Des données pourraient exister (ex : bilan de prix moyen payé à l'agneau par exemple) mais il serait difficile de comprendre toutes les incidences liées à l'implication des OP dans les filières.

En effet, les acteurs des OP interrogés insistent sur les effets bénéfiques indirects générés par l'action des OP (effets de halo) :

- Développement des filières qualité qui peuvent aller au-delà des OP
- Planification et lissage de la production
- Production de références économiques (cotations par exemple) et diffusion d'outils de pilotage économique et d'innovations
- Appui au développement de la filière (génétique, R&D)
- Proposition d'offre de prestations techniques non réservées aux adhérents et qui peuvent faire progresser les performances des éleveurs utilisateurs (écographies, inséminations...).

A ce stade de l'étude, il n'a pas été identifié de bases de données susceptibles de pouvoir alimenter nos travaux.

4. Typologie

4.1 Facteurs de différenciation

Selon les acteurs interrogés, il est difficile de définir, a priori, les indicateurs permettant de réaliser une typologie aisée. La taille de l'OP n'est pas forcément un critère retenu par les opérateurs interrogés, mais il est clair qu'elle peut influencer sur la palette de missions ou de services rendus par l'OP.

Pour effectuer la typologie, il serait pertinent de collecter les informations suivantes :

- Type de missions rendues aux éleveurs
- Taille de l'OP
- Degré d'interdépendance avec l'aval du secteur/degré de maîtrise des débouchés
- Importance des démarches SIQO dans la production valorisée (agneaux labellisables et agneaux labellisés).

4.2 Exploitation de la base de données fournie par FranceAgriMer et le Ministère de l'Agriculture

Pour le nombre d'animaux commercialisés, des questions se posent quant à la pertinence de l'information pour mesurer le poids économique des OP. En effet, il peut y avoir un double compte si

on ne distingue pas les animaux finis et les animaux d'élevage (agnelets vendus à l'engraissement qui peuvent être par la suite vendus comme agneaux de bergerie).

En ce qui concerne l'aspect quantitatif, nous avons essayé, à partir d'une revue du web, d'actualiser les chiffres les plus anciens tout en indiquant les sources d'information. Pour les chiffres postérieurs à 2015, nous avons conservé les chiffres initiaux.

Nous avons également mobilisé notre connaissance de la filière pour renseigner les éléments suivants :

- Type d'OP : spécialisée en ovin ou bétail
- Appartenance à une coopérative polyvalente
- Partenariat fort ou prise de participation voire contrôle d'une entreprise de cheville/commercialisation de viande en gros
- Propriété indirecte d'un abattoir

Au vu de l'hétérogénéité des années de référence, il sera nécessaire de prendre ces chiffres pour des ordres de grandeur plus que pour des valeurs absolues précises.

Enfin, les acteurs interrogés n'évoquent pas d'autres organisations de producteurs significatives, en appliquant la définition retenue initialement (gouvernance appartenant aux producteurs).

4.3 Construction d'une typologie avec les données disponibles

La typologie retenue différencie d'un côté les coopératives et les OPATP dites « commerciales » avec transfert de propriété et de l'autre les OP dites « non commerciales » sans transfert de propriété.

Nous utiliserons les critères précédemment utilisés et les ordres de grandeurs pour affiner notre analyse.

➤ Les Organisations de producteurs spécifique à la bio (OPATP et OPSTP)

Les OP spécialisées en bio étant peu nombreuses, il serait difficile de faire une typologie plus poussée que précédemment. De plus, comme cela a été évoqué, il serait nécessaire de connaître l'ensemble des OPATP qui commercialisent des agneaux bio mais qui ne sont pas forcément spécialisées.

➤ Les Organisations de producteurs sans transfert de propriété (en conventionnel)

Parmi les 10 OPSTP, 4 sont spécialisées en ovins, et 6 sont multi-espèces. Elles représentent de 300 à 400 000 animaux commercialisés.

Les OP de régions peu denses (Partie Nord de la France : 3 OP de 14 à 35 000 animaux, moyenne à 22 000 animaux) semblent de taille plus petite que celle du Sud-Est/Sud-Ouest de la France (7 OP de 12 à 73 000 animaux, moyenne de 38 000 animaux).

Même les plus petites OPSTP peuvent être impliquées dans des démarches qualité (Pré Salés de la Baie de Somme pour l'Association Ovine Nord Picardie ou Agneau de Sisteron pour Ciel Azur).

Ayant un modèle économique différent des OP, même les plus grosses OPSTP n'ont qu'un à 2 techniciens pour l'appui technique en ovin.

La mutualisation avec une activité bovine permet de mutualiser des services techniques voire vétérinaires pour les plus grosses structures.

➤ Les Organisations de producteurs avec transfert de propriété (en conventionnel)

Les OPATP peuvent déjà se classer selon leur degré de spécialisation :

- 17 OPATP sont spécialisées en ovins viande :
 - Hormis la plus petite coopérative en ovin, COBRA, il s'agit de structures de taille importante (minimum 26 000 ovins commercialisés, avec en moyenne 80 000 animaux)
 - Elles représentent près de 50% des volumes commercialisés par les OP (1,3 à 1,4 million d'ovins)
 - 9 de ces OPATP déclarent acheter des fournitures et équipements en commun
 - On peut distinguer également ces OPATP spécialisées par leur degré de « maîtrise » de l'aval de la filière.
 - Il existe des OPATP spécialisées sans actionnariat dans les sociétés d'abattage ou de cheville, même si elles peuvent avoir des partenariats forts avec quelques abatteurs. Elles sont moins de la moitié des OPATP de l'échantillon et commercialisent 40% des animaux. On retrouve notamment des OP importantes comme la SICA 2G ou des Unions de coopératives comme OBL. Certaines commercialisent via FEDER, qui est une union de commercialisation.
 - Les OPATP actionnaires (majoritaires ou minoritaires) de sociétés de cheville : elles sont plus de la moitié des OPATP et commercialisent environ 60% des animaux. Cela ne veut pas dire qu'elles commercialisent 100% des animaux via un seul opérateur (filiales spécifiques comme la bio ou certains labels).
- 15 OPATP sont poly-espèces voire intégrées à des coopératives polyvalentes :
 - Sur les 15 OPATP, 5 sont adossées ou intégrées dans des groupes coopératifs polyvalents (ARTERRIS, TERRENA/TER'ELEVAGE, CAVAC, EMC2 et CAPSEINE/NATUP). Il existe des synergies notamment au niveau de l'alimentation animale. D'autre part, la taille des équipes de la coopérative et sa surface financière peuvent permettre d'accéder à d'autres services (notamment en termes d'ingénierie financière)
 - Elles représentent entre 1,1 à 1,2 million d'animaux commercialisés, (en moyenne 100 000 par OP et quelques OP remarquables avec plus de 100 000 animaux) : ARTERRIS, UNICOR et TER'ELEVAGE
 - La grande majorité commercialisent des intrants à leurs adhérents (12 sur 15)
 - 13 sur 15 possèdent des participations dans un outil commercial directement ou indirectement. Seule la CAVAC et CAP SEINE/NATUP ne possède pas d'outils de transformation.
 - Dans ce cas aussi, certaines des OP qui possèdent des outils de commercialisation ou de transformation peuvent orienter une partie de leurs flux vers d'autres outils.
 - Enfin, les OP mixtes et polyvalentes peuvent avoir plus de capacités à jouer un rôle d'amortisseur économique avec des péréquations financières entre résultats économiques des différentes productions, même si les entités comptables sont de plus en plus séparées.

5. Perspectives

Même s'il est difficile de s'assurer de l'homogénéité des bases de données utilisées en 2011 et celles disponibles en 2018, nous avons tenté de comparer la distribution des OP selon leur « taille » (Figure

26 -nombre d'OP- et Figure 27 – part des animaux)²⁷. Nous n'avons pas pris en compte les OP liées aux ovins Bio (qui sont toutes dans la catégorie des moins de 15 000 animaux commercialisés).

La comparaison montre une baisse du nombre d'OP, avec une augmentation très forte de leur taille.

Cette tendance serait liée principalement par la réduction du nombre d'éleveurs et du cheptel, qui ne permet plus de maintenir des frais de structures pour les plus petites OP.

Actuellement, l'augmentation des seuils de reconnaissance a bien eu lieu depuis le rapport Porry²⁸, mais le Ministère n'a pas encore retiré la reconnaissance aux OP n'atteignant pas ces seuils (maintien à titre dérogatoire).

Elle devrait se poursuivre avec l'érosion du nombre d'animaux, même si le tonnage abattu s'est stabilisé en 2018.

Concernant l'importance des OP dans la structuration de la filière, il est difficile de prévoir les évolutions à venir, tant le nombre de paramètres à prendre en compte est important. Il faudrait, en outre, distinguer la dynamique des OPSTP et celle des OPATP.

Les principaux facteurs qui permettraient un renforcement des parts de marché des OPATP sont :

- L'accroissement de la taille critique permettant de développer de nouveaux services et des missions favorisant la fidélisation,
- La capacité de mieux maîtriser les débouchés (intégration de l'aval) et améliorer la valorisation,
- La volonté d'acteurs de l'aval (des abattoirs à la distribution) de sécuriser en grande partie leurs approvisionnements via des mécanismes de contractualisation,
- L'accroissement recherché de la part de marché des signes officiels de qualité.

Les principaux facteurs qui réduiraient les parts de marché des OPATP sont :

- La séparation du conseil et de la vente de produits phytosanitaires est perçue, pour la plupart des acteurs interrogés, comme un risque de fragilisation du modèle économique des coopératives qui pratiquent les deux ;
- La baisse de la consommation, notamment au niveau de la distribution organisée ;
- Des effets induits avec la concentration du secteur et la réduction du nombre d'acteurs :
 - Des exploitants cherchant des acteurs alternatifs face à une réduction du nombre d'acheteurs sur zone
 - Une possible augmentation des coûts de collecte avec l'agrandissement de la zone d'approvisionnement
 - Pour les OPSTP, la principale menace est la disparition des négociants, même si l'achat direct (abattoirs et distributeurs) pourrait se développer

²⁷ Cette comparaison a été réalisée en utilisant la base de données fournies par la Ministère de l'Agriculture et de l'alimentation de 2018, et en comparant leur ventilation avec les données issues du rapport du CGAAER sur « Mission sur l'organisation économique de la production agricole » datant de 2012

²⁸ Organisation économique de la filière ovine, Gaudot, Porry, Travers, Conseil général de l'agriculture, de l'alimentation et des espaces ruraux, Novembre 2008

Figure 26 - Nombre d'OP Ovins viande selon la taille

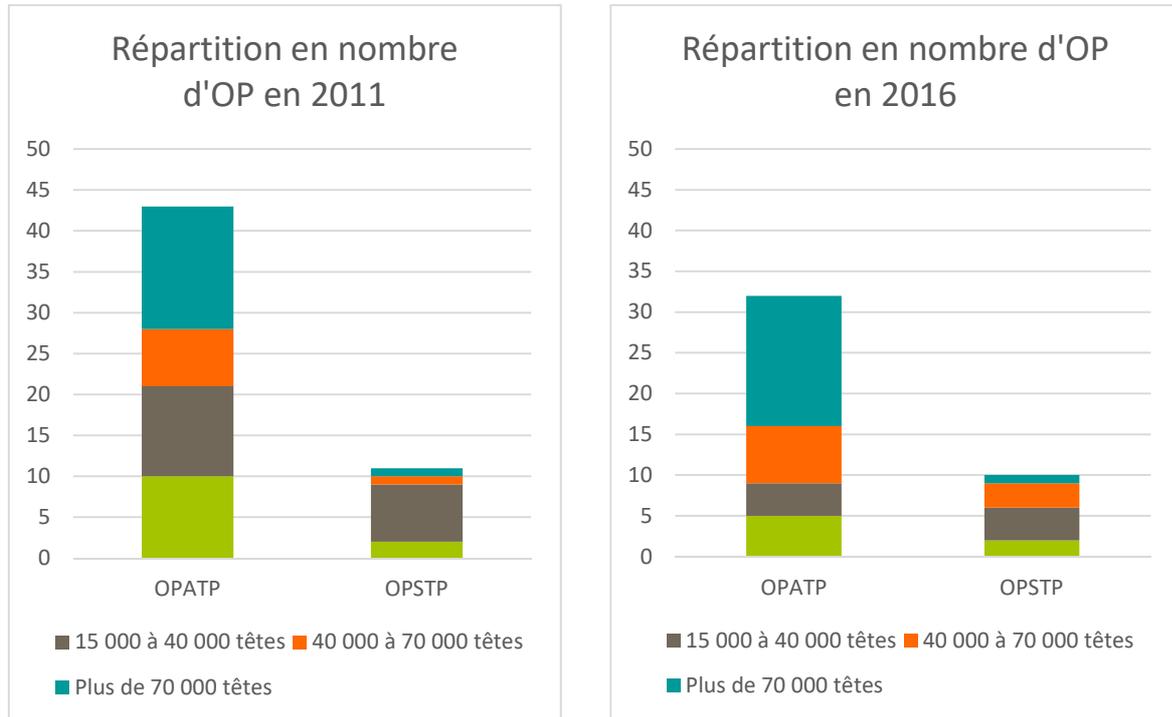
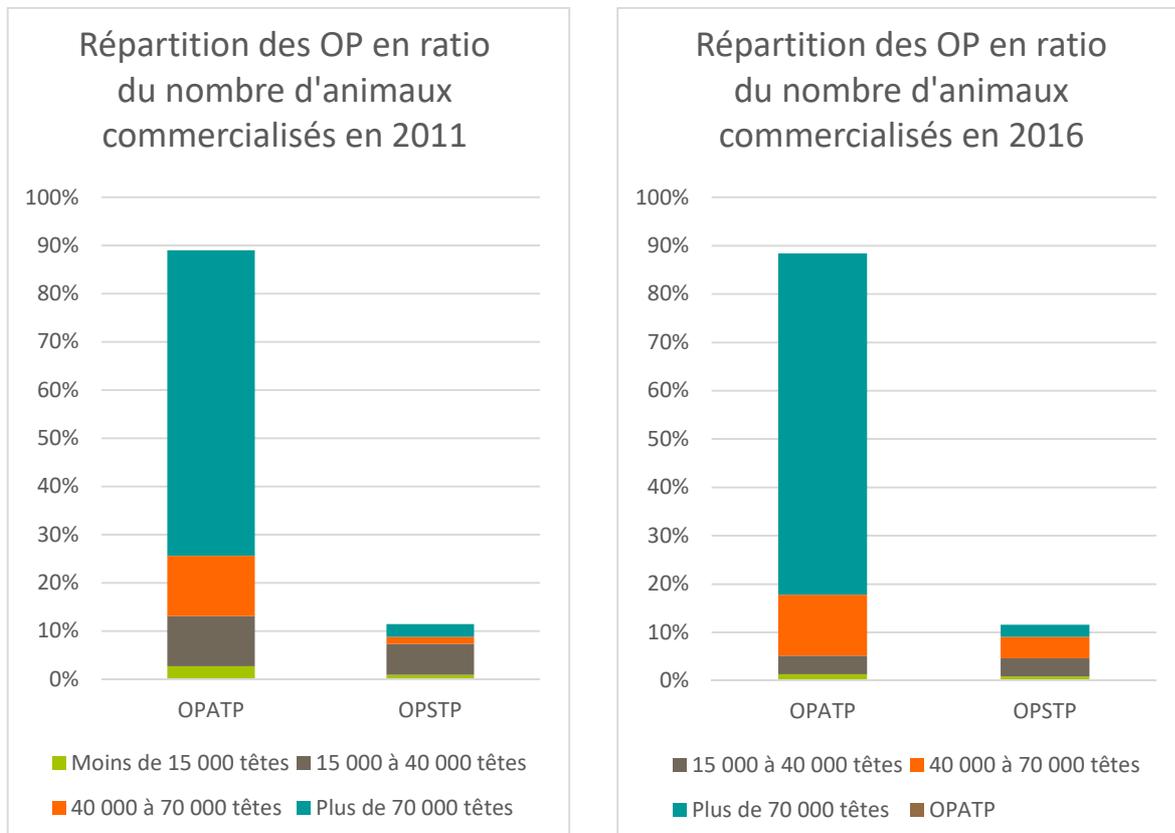


Figure 27 - Part des animaux commercialisés en OP par les OP ovins viande selon leur taille



LA FILIERE PORCINE

Table des matières filière porcine

TABLE DES MATIERES FILIERE PORCINE	83
TABLE DES FIGURES ET TABLEAUX	83
1. CHIFFRES-CLES SUR LE SECTEUR PORC	85
1.1 Poids économique secteur.....	85
1.2 Nombre de producteurs	86
1.3 Part des exports et imports en volume et en valeur	87
1.4 Caractéristiques inhérentes à la filière porcine	88
2. ORGANISATION DE LA FILIERE	89
2.1 Historique d'organisation	89
2.2 L'organisation économique en OP en 2017	90
2.3 Facteurs explicatifs de l'organisation en OP	90
2.4 Comparaison avec autres Etats Membres de l'UE.....	91
3. MISSIONS REMPLIES PAR LES OP	94
3.1 Les obligations réglementaires	94
3.2 Fonctions/missions	94
3.3 Développement de la contractualisation dans la filière	95
3.4 Les OP et les politiques publiques dans le secteur porcin	96
3.5 Poids de ces OP dans la formation des prix et des revenus	96
4. TYPOLOGIE	98
4.1 Facteurs de différenciation	98
4.2 Construction d'une typologie avec les données disponibles.....	98
5. PERSPECTIVES	99

Table des figures et tableaux

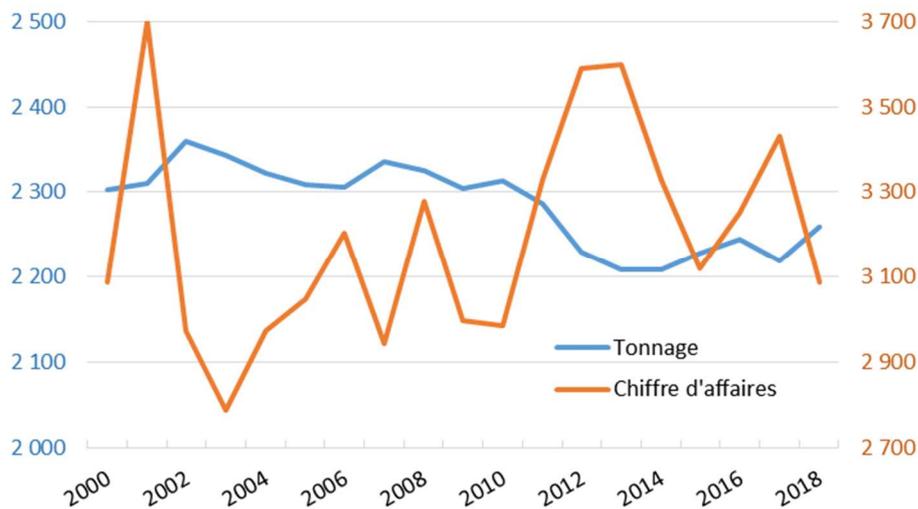
Figure 28 - Evolution de la production porcine française, en tonnage et en valeur.....	85
Figure 29 – Types d'OP en fonction des liens dans la filière	99
Tableau 19 - Chiffre d'affaires et emplois dans la filière porcine française.....	86
Tableau 20 - Nombre d'élevages de porcs en France	87
Tableau 21 - Bilan d'approvisionnement en porc de la France.....	88
Tableau 22 - Evolution du commerce extérieur en valeur.....	88
Tableau 23 - Activité des OP porcines.....	90

1. Chiffres-clés sur le secteur Porc

1.1 Poids économique secteur

Après une période de forte croissance durant les années 80 et 90, qui a permis de combler le déficit extérieur en volume à partir de 1994, la production porcine française a stagné durant 10 ans, avant de subir un sensible décrochement à la baisse entre 2010 et 2013. A l'origine de ces évolutions, impacts environnementaux et mesures drastiques de correction se sont combinés à des limites de compétitivité internationale, puis d'acceptation sociale.

Figure 28 - Evolution de la production porcine française, en tonnage et en valeur



Tonnage = production indigène brute (PIB), CA = PIB x prix moyen perçu éleveurs

Source : Agreste et estimations Ifip

Le chiffre d'affaires correspondant à la production nationale est marqué par d'amples fluctuations d'une année sur l'autre, qui rendent compte des variations du prix du porc au stade du vif que

Sur la période 2000-2018, le chiffre d'affaires de la production porcine française est stable en tendance, avec une moyenne autour de 3,2 Md€. Mais on peut distinguer une période de baisse de ce chiffre d'affaires de 2000 à 2007, suivie d'une période de hausse de 2007 à 2015. La période 2000-2007 correspond à une stabilité des volumes et une baisse des prix. Cette baisse du prix concorde avec la baisse tendancielle de long terme, observée depuis les années 1980 et causée par les baisses de coûts de production et les gains de productivité.

A partir de 2007 les volumes baissent, en particulier lors du décrochage de 2010-2013. Les prix sont plutôt en hausse, en raison de la hausse des coûts de production, très liés aux prix des matières premières de l'alimentation qui ont connu des hausses importantes à cette période.

Les fluctuations interannuelles sont fortes, en raison de fortes variations du prix du porc, que l'on retrouve aussi au stade du commerce en gros des viandes non transformées.

Les variations de prix du porc s'expliquent par trois phénomènes :

- L'historique « cycle du porc », aux variations moins amples et de fréquence plus régulière (deux à trois ans), traduisait un mécanisme basé essentiellement sur l'ajustement de la production porcine européenne à une consommation en évolution assez linéaire. Cette composante cyclique voit aujourd'hui son importance réduite par des aléas très importants de la demande à l'export.
- Exportant 10% de sa production (et sans presque aucune importation), l'UE voit depuis les années 2010 son marché surdéterminé par des événements mondiaux de diverses natures (politiques commerciales, plus moins liées à des décisions diplomatiques, fluctuations de la demande chinoise, gros épisodes sanitaires...).
- Les fluctuations des prix des matières premières alimentaires depuis 2007 ont également eu des répercussions importantes, occasionnant des variations des coûts de production et de la rentabilité des élevages, et par conséquent de la production et des prix.

Tableau 19 - Chiffre d'affaires et emplois dans la filière porcine française

	Chiffre d'affaires Mds € HT	Nombre d'emplois ETP (1)
Alimentation animale	(2) 1,6	4 300
Elevage	3,4	14 000
Abattage-découpe	(3) 4,5	26 000
Charcuterie-salaisons	(4) 8,1	24 000
Distribution au consommateur	(5) Achats ménages porc frais : 2,4 Achats ménages charcuterie : 7,2 Achats par la RHD : 0,9	19 000
Total		(6) 99 000

Diverses années : 2018 ou 2017, ou spécifié

Sources : (1) Etude GIS Elevages Demain (donnée de 2010 à 2014, principalement 2012-2013), (2) ESANE « Fabrication d'aliments pour animaux » prorata du tonnage porc ; (3) Observatoire Formation Prix et Marges ; (4) Idem + estimation 5% artisanat ; (5) d'après Kantar (TTC), valeur des produits achetés par RHD d'après estimations diverses (HT) ; (6) y compris diverses fonctions intermédiaires de service, négoce, logistique

On estime grossièrement entre 8,5 et 9 Mds €, le chiffre d'affaires consolidé Abattage-découpe et Charcuterie déduction faite des ventes au sein des 2 secteurs et entre eux (matière première de la charcuterie).

Au stade de la consommation, les chiffres ci-dessus sont certainement très sous-estimés, tant pour la distribution au détail que pour la RHD.

1.2 Nombre de producteurs

En 2016, la France comptait 16 300 détenteurs de porcs, mais 11 500 (plus de 100 porcs chacun) en rassemblaient 99%. Au fil des années, la production s'est spécialisée et concentrée dans un nombre toujours plus réduit d'élevages. Le **Erreur ! Source du renvoi introuvable.** montre bien que les petites structures ont été les plus atteintes par ce mouvement, disparaissant beaucoup plus vite que les plus grandes unités

Tableau 20 - Nombre d'élevages de porcs en France

	1988	2000	2016
Élevages recensés au total	170 300	29 550	16 320
Élevages de plus de 100 porcs (part du cheptel détenu	21 600 (93%)	16 100 (98%)	11 530 (99%)

Source : AGESTE, RA 1988, RA 2000, ESEA 2016 (via Eurostat)

La concentration des structures de production s'explique par plusieurs facteurs :

- Un régime libéral du marché (PAC) sans pratiquement aucune intervention publique
- Un contexte européen et mondial extrêmement concurrentiel
- Des crises de marché récurrentes qui jouent comme un accélérateur de la concentration structurelle
- Une grande diversité des coûts de production entre exploitations, en France, mais aussi ailleurs à des degrés divers, qui fait que pour un prix de marché donné des éleveurs gagnent ou perdent de l'argent, dans des proportions et des montants très hétérogènes.

Pour compléter brièvement le tableau, cette concentration structurelle s'est doublée d'une concentration géographique dans des régions européennes spécialisées, bénéficiant d'économies d'agglomération, doublées d'économies d'échelle dans les activités industrielles. Parmi les plus marquantes, on peut citer :

- Ouest de la France, particulièrement en Bretagne
- Bassin nord-européen (nord-ouest de l'Allemagne, Danemark, Pays-Bas, Belgique)
- Nord-est de l'Espagne, avec principalement la Catalogne et l'Aragon
- Plaine du Pô en Italie...

Bien évidemment, les organisations de filière au sens large, les Organisations de producteurs en particulier, ont un rôle à jouer avec ces évolutions structurelles.

1.3 Part des exports et imports en volume et en valeur

La consommation apparaît sous pression (voir les données *per capita* du bilan et les achats des ménages pour consommation à domicile, même si les chiffres sont imprécis et parfois contradictoires). Comme pour d'autres produits alimentaires, l'univers de la consommation se complexifie, avec divers types de segmentation, et les parts croissantes de la RHF et des utilisations comme ingrédients, deux débouchés plus difficiles à mesurer.

La filière porcine française est aussi sous forte influence extérieure puisque, pour une production et une consommation totales du même ordre, des volumes équivalant à plus du quart de ce qui est produit sont exportés et importés. Les destinations hors UE représentent 30% des exportations.

Tableau 21 - Bilan d'approvisionnement en porc de la France

Tec	2007	2017	2018
Production indigène	2 336	2 213	2 236
Consommation totale	2 229	2 231	2 226
Export total	622	563	573
Import total	516	579	563
Consommation per capita (kg)	34,9	32,4	32,3

Source : Ifip d'après Agreste et Eurostat

Tableau 22 - Evolution du commerce extérieur en valeur

Année	Exportations (M€)	Importations (M€)	Solde (M€)	Exportations % production Rapport en t	Importations % consommation Rapport en t
2018	1 339	1 713	-374	26	25
2010	1 402	1 391	+11	30	27
2000	1 152	1 023	+129	25	22

Source : Ifip d'après Agreste et Eurostat

La question de la compétitivité de la filière dans son ensemble est posée par le rapport entre exportations et importations exprimées en valeur. Le déficit est ample (374 millions d'euros en 2018), car les importations (pièces élaborées et charcuteries) sont à valeur ajoutée plus forte que les exportations (carcasses, pièces brutes, abats). Cela traduit à la fois différents points de sous-compétitivité et une inadaptation de l'offre aux demandes. Cela génère des pertes économiques pour le secteur et pour le pays.

1.4 Caractéristiques inhérentes à la filière porcine

La filière porcine française est soumise à la concurrence internationale depuis l'ouverture du marché communautaire dans le cadre de la CEE dans les années 1960.

La protection du marché du porc européen a été assurée aux frontières par des taxes, l'accès à l'exportation étant soutenu par des restitutions. En revanche, le prix communautaire a toujours été peu régulé et soumis à la loi de l'offre et de la demande de la CEE/UE, assurant une rente aux éleveurs aux coûts les plus faibles et éliminant, au gré des crises, les moins « performants » et les moins bien placés y compris géographiquement. Si, en tendance, le prix du porc a suivi le coût moyen de production²⁹, il est soumis à de larges fluctuations en fonction de l'évolution de l'offre (cycle du porc), de la demande, du commerce international, d'épisodes sanitaires de grande ampleur (comme en ce moment la fièvre porcine africaine), de décisions politiques prises par les principaux pays importateurs et exportateurs... Ces fluctuations influencent le comportement des producteurs (investissements, ralentissement, arrêts de production...) par vagues.

²⁹ La zone géographique dans laquelle ce mécanisme s'applique peut faire débat : la France, l'UE, le marché mondial, l'espace économiquement intégré à commerce intense... Cela dépend des périodes de l'histoire et de différents facteurs de contexte.

Si pour les acteurs de la filière française la dimension du marché du porc a longtemps été principalement l'Union européenne, il est de plus en plus influencé par le reste du monde, l'UE exportant plus de 10% de sa production, en n'important que très peu toutefois.

Avec la forte concurrence régnant sur le marché du porc, la localisation s'est révélée un facteur de compétitivité (économies d'échelle, économies d'agglomération ou effets de cluster...) entraînant la concentration géographique, en Bretagne pour la France, et dans d'autres régions de l'UE. Les atteintes à l'environnement nées de la concentration et les réglementations afférentes ont pu jouer en sens inverse, mais très modérément.

Aux différentes échelles, française, européenne, mondiale, une production assez homogène domine, basée sur des génétiques et des modes de production très proches. Il existe un standard mondial de production porcine fournissant le même type d'animaux et de viande destinée à la consommation et à la transformation. Les produits de la transformation sont plus différenciés avec de multiples processus traditionnels et niveaux de qualité. Il existe toutefois quelques produits globalisés, viandes saumurées (bacon), saucisses à pâtes fines, jambons cuits. La logique dominante est de produire une viande de porc au coût le plus bas, avec une assurance de qualités hygiénique et technologique.

La production française, elle-même, est très majoritairement faite de ce standard « global » avec une stratégie dominante de compétitivité par les coûts. Jusqu'alors, différentes expériences de segmentation ont un impact quantitatif encore limité, bien qu'en croissance ces dernières années. Dans les SIQO, le Label Rouge représente 4,1% de la production en 2018. Les trois quarts de ces volumes ont produits dans des systèmes en bâtiments assez classiques, mais avec une moindre densité animale qu'en conduite conventionnelle et d'autres exigences sur la qualité de viande comme l'âge à l'abattage. Le quart restant est produit dans des systèmes obtenant la mention « porc fermier », c'est-à-dire où les porcs sont élevés sur litière de paille ou en plein air. La production biologique ne représente que 0,7% de la production nationale mais est en forte croissance. En 2018, on compte une centaine d'élevages de porcs bio par rapport à 2017 et les volumes abattus ont augmenté de 40% en un an.

En dehors de ces signes officiels existent de nombreuses démarches collectives ou individuelles, basées sur l'origine régionale (Porc Montagne...) ou des modes d'élevages différenciés (Bleu Blanc Cœur, Sans Antibiotiques, sans OGM, sans castration...), et généralement applicables avec des investissements matériels en élevage limités.

2. Organisation de la filière

2.1 Historique d'organisation

En France, l'organisation des producteurs de porcs en Groupements de producteurs a des racines relativement anciennes, remontant aux années 60 et suivant la mise en place du marché commun agricole. L'ouverture des frontières se traduit alors par le creusement d'un déficit extérieur, le solde importateur montant à environ 20% de la consommation en volume.

Les pouvoirs publics, avec l'accord de la profession, mettent en place, au début des années 70, le Plan de Rationalisation de la Production porcine. Ses objectifs : combler le déficit, organiser l'offre, professionnaliser l'élevage et accroître son efficacité, construire et moderniser les bâtiments, développer une génétique française autonome et performante, former les éleveurs... Des aides

publiques sont attribuées, réservées aux adhérents des Groupements de producteurs reconnus, d'abord françaises, puis européennes. Les subventions directes à l'investissement seront supprimées en 1990, même si différents dispositifs dans le cadre du 2nd pilier de la PAC ont pu ensuite jouer ce rôle en fonction du choix des Etats et des régions.

En 1980, on compte 204 groupements (comme déjà en 1972) commercialisant 59% de la production (31% en 1972). Le « taux d'organisation » (part des porcs commercialisés par des Groupements de Producteurs ou GP) atteint 81% en 1990 et se rapproche de 90% à la fin des années 2010. La concentration de structures s'est poursuivie au fil du temps, pour arriver à 33 OP en 2017.

Parallèlement, au début des années 70, les éleveurs prennent eux-mêmes en charge la loyauté des transactions. Cela se traduit par la création du *Marché du Porc Breton* pour fixer un prix commun et public, négocié, lors des enchères, par les abatteurs et les groupements. *Uniporc Bretagne*, géré par les producteurs, est chargé de la pesée, du classement et du marquage (PCM), garantissant ainsi la juste appréciation de la quantité et de la qualité des porcs payés par les abatteurs.

2.2 L'organisation économique en OP en 2017

Tableau 23 - Activité des OP porcines

Année	Nombre de GP/OP	Porcs commercialisés par les OP	% production française
2018	32	21,5 millions	93
2010	56	21,9 millions	87
2000	92	22,5 millions	87
1990	145	16,0 millions	81
1980	204	10,0 millions	59
1972	204	4,3 millions	31

Source : Ifip d'après FNCBV, Coop de France, Guide Orsol

Actuellement, on compte 32 organisations de producteurs assurant la commercialisation de plus de 90% de la production. Ces OP sont, de manière très dominante, des coopératives ou sections de coopératives (26) avec transfert de propriété. On verra plus loin que la distinction entre ces OP peut reposer sur leur engagement dans la filière et sur les services qu'elles offrent.

2.3 Facteurs explicatifs de l'organisation en OP

La tradition historique conduit assez « naturellement » les éleveurs de porcs à adhérer à une OP. Les seules exceptions sont certaines entreprises à grande échelle principalement situées dans la zone Rhône-alpine. Autrefois désignées par le terme d'intégrateurs, dans une activité basée sur le négoce d'animaux et d'aliment, et sur l'engraissement à façon, sous contrat, ce sont devenues des sociétés de production à grande échelle, multi-sites et souvent partenaires avec des sociétés de transformation. Il existe par ailleurs des éleveurs indépendants exploitant des circuits courts (avec ou sans transformation à la ferme).

Les OP sont pratiquement les rares et parfois les seules organisations de terrain pouvant accompagner les éleveurs de porcs dans leurs projets (élaboration technique, dossier d'installation, montage financier...), leurs activités courantes (conseil technique, suivi technico-économique...) et la commercialisation. La plupart des Chambres d'Agriculture n'ont plus de technicien spécialisé. Les fournisseurs d'aliment délaissent le terrain technique pour des raisons de coût et de compétitivité. Les marchands de bétail n'ont presque plus d'activité, ni en porcs d'abattage, ni en porcelets. Un double mouvement s'est opéré. Les OP ont occupé le terrain et les organisations concurrentes pour les différents services se sont retirées.

Selon les régions, un choix plus ou moins grand entre les OP s'offre aux éleveurs. Dans certains cas, une seule OP est présente. Il existe parfois un opérateur majeur couvrant un territoire assez large et un challenger actif à une échelle plus réduite. Mais dans l'ouest, en particulier en Bretagne, de nombreuses OP sont en concurrence, les éleveurs basant leur choix sur la palette des services offerts, le degré d'engagement dans la filière, voire des critères plus personnels allant de l'appréciation de l'efficacité à des options « philosophiques », notamment autour de la notion d'indépendance de décision et de gestion de l'éleveur ou au contraire de l'implication plus forte de l'OP dans les choix appliqués en élevages, voire

De plus en plus d'OP offrent la possibilité de choisir entre productions standard ou différenciées, sous signes officiels de qualité (Label Rouge, AB, voire IGP) ou sous cahier des charges spécifique (sans castration, sans OGM, sans antibiotique...). Le choix reste aussi souvent lié à la localisation et à l'histoire de l'exploitation et des organisations qui l'entourent.

2.4 Comparaison avec autres Etats Membres de l'UE

➤ Allemagne³⁰

Les ateliers d'élevage sont moyens, grands à très grands, avec des systèmes spécialisés en porc ou porc et culture. Les éleveurs choisissent eux-mêmes, et souvent lot par lot, leur voie de commercialisation (direct abattoir, négociant privé ou coopératif). En 2013, les circuits de vente des porcs sont estimés à :

- Ventes directes aux abattoirs : 2%
- Négociants intermédiaires (sociétés commerciales qui trient et répartissent les animaux) : 40% ;
- Groupements de producteurs reconnus (Erzeugergemeinschaften, estimés à 60) : 28% ;
- Coopératives de commercialisation (Viehvermarktungsgenossenschaften, estimées à 100) : 30%

Le conseil est privé ou fait par des groupements d'éleveurs. La montée en puissance des labels sur le mode de production pousse à la contractualisation. La mise en place de démarches de progrès en élevages passe en particulier par la démarche collective Initiative Tierwohl. Les produits vendus avec le label d'Initiative Tierwohl sont issus d'élevages qui s'engagent dans des plans de progrès sur le bien-être animal. Leur mise en place nécessite souvent des investissements (remplacement de bâtiments ou équipements d'élevages) ou occasionne des surcoûts pour les éleveurs (moindre densité animale

³⁰ ANTOINE, Estelle et MAROUBY, Hervé, 2013. Fixer le prix du porc par contrat : Expériences à l'étranger Enseignements pour la France. Rapport d'Etude. IFIP.

en engraissement par exemple). Le fonds collectif qui finance ces plans de progrès (compense les surcoûts) est alimenté par les consommateurs, leur contribution étant collectée auprès des distributeurs.

➤ Espagne³¹

Le pays se caractérise par une forte coordination verticale. 70% de la production est contrôlée par des firmes intégratrices. Celles-ci favorisent la spécialisation dans des sites d'élevages de grande taille. Très souvent sous contrat d'intégration, les engraisseurs sont propriétaires de leurs bâtiments. Les intégrateurs fournissent les porcelets, les produits vétérinaires ainsi que le conseil technique. Ils fabriquent très souvent l'aliment consommé dans les fermes. Les 30% restant sont produits par des éleveurs (pour la plupart naisseurs-engraisseurs) vendant directement aux abatteurs ou via des coopératives. 30 à 35% des porcs sont abattus en interne par des intégrateurs ou des coopératives (5%). Ces dernières sont peu présentes sur le maillon abattage.

Le maillon transformation est fortement lié à l'amont, soit que les entreprises d'élevage et d'abattage ou transformation sont réunies sous une même holding, soit que des contrats de longue durée les lient. Sur les dix principales entreprises (70% de la production), une seule (7%) n'a aucun lien avec l'abattage découpe. Le pays compte aussi quelques grands élevages autonomes et de nombreux petits éleveurs pesant peu dans la production nationale. Le porc ibérique (génétique ibérique pure ou bien croisements) constitue un segment notable (7% de la production nationale) de production haut de gamme.

Il existe un prix de base unique, marché de Lerida (Mercolleida), issu de la négociation hebdomadaire entre 8 éleveurs et 8 abatteurs, représentant 40% de l'abattage et de la production. En porc blanc, le prix est appliqué partout en Espagne, avec des bonus selon les cahiers des charges et le classement propre à chaque abattoir.

➤ Danemark³²

Les éleveurs sont adhérents à une coopérative d'abattage ou sous contrat avec un abatteur privé pour commercialiser. Historiquement, le paysage était marqué par deux coopératives d'abattage Danish Crown et TiCan basé au nord du Jutland, respectivement 80 et 10% de l'abattage, le reste étant fait par des abatteurs privés. En 2015, TiCan a été reprise par l'abatteur allemand Tönnies, déjà propriétaire d'un autre abattoir au Danemark.

En élevage domine le système mixte élevage-culture avec de grands ateliers. La part de la fabrication d'aliment à la ferme est importante. Organisation collective de R&D et d'appui technique et conseillers privés se partagent le marché du conseil.

Landbrug & Fødevarer (organisation professionnelle de l'agriculture et de l'alimentation) publie chaque semaine le prix d'acompte national de Danish Crown (prix de base des carcasses). Le prix est le résultat de l'analyse de la situation internationale du marché par Danish Crown. Ce prix « d'acompte » est complété par un bonus annuel fonction des résultats du groupe. 80-85% de ce bonus sont versés directement aux adhérents, le reste approvisionne un compte bloqué sur 8 ans, libérable

³¹ B. Lécuyer et B. Dufлот, Espagne : une filière porcine intégrée et organisée par des entreprises privées, Techporc n°31 Sept-Oct 2016

³² ANTOINE, Estelle et DUFLOT, Boris, 2015. Le prix du porc perçu par les éleveurs de porcs dans l'Union européenne. In : Les Cahiers de l'IFIP. 2015. Vol. 2, n° 1, p. 1-18.

en cas de crise aux adhérents. L'organisation publie également le prix de TiCan, concurrent principal de Danish Crown au Danemark et sous contrôle de l'allemand Tönnies.

➤ Pologne

Le pays compte beaucoup d'élevages familiaux, très petits à moyens. Une part de l'engraissement est réalisée sous contrats commerciaux ou contrats de production avec les abattoirs, dont certains sont sous contrôle de groupes étrangers et multinationaux (Danemark, Etats-Unis, Chine...). Il y a peu d'organisation collective des éleveurs.

➤ Pays-Bas

Les élevages, moyens grands à grands, commercialisant par eux-mêmes vers les abattoirs et via le négoce, en particulier pour l'export. Le conseil est majoritairement privé.

Seules certaines filières de qualité fonctionnent avec des contrats (Beter Leven, bio) qui se basent sur un prix de marché avec un système de bonus/malus prenant parfois en compte le coût de production. Les volumes à livrer sont fixés.

Mode de commercialisation libéral, chaque semaine les entreprises annoncent un prix pour les achats en cours ou à réaliser. Aucun prix ne semble traduire le prix payé au producteur. Les prix peuvent être exprimés en poids vif ou en poids de carcasse et le stade de commercialisation peut également différer (départ ferme ou rendu abattoir). Les 2/3 des transactions se font via des négociants qui possèdent les structures de transport. Le reste se fait directement en négociations individuelles. Les modalités de formation des prix sont donc très opaques. Trois prix sont publiés :

- **Le Beursprijs** est publié chaque semaine par le cabinet d'analyse de marché DCA, sur la base des déclarations d'un échantillon de négociants. Aucune donnée individuelle n'est accessible, ni publiquement, ni aux négociants.
- Les **entreprises d'abattage** Vion, Compaxo et Hilckman annoncent des prix d'appel hebdomadaires. Chacune les établit d'après l'analyse qu'il fait de l'offre et de la demande nationale et internationale. Les éleveurs négocient individuellement sur cette base.
- Le prix du **NVV** (*Nederlandse Varkbond Varkenshouders*, syndicat des éleveurs de porcs néerlandais). Ce syndicat d'éleveurs représente environ 10% des éleveurs de porcs pour 30% de la production, destinées pour une forte partie à l'export vers l'Allemagne. Le prix net qu'ils perçoivent est communiqué à leur syndicat qui élabore la cotation publiée.

➤ Italie

Les grands élevages produisant pour les signes de qualité dominant, surtout au nord. Les débouchés principaux sont les produits ApOP (jambon de Parme et de San Daniele, etc.). Le conseil est privé.

➤ Belgique³³

Le pays compte de grands élevages de truies et des engraissements sous contrat de production par des fabricants d'aliment. On estime à 50% la part des porcs produits sous contrat de production, les porcelets et l'aliment étant fournis par l'intégrateur. Les éleveurs sous contrat sont rémunérés au porc

³³ ANTOINE, Estelle et MAROUBY, Hervé, 2013. Fixer le prix du porc par contrat : Expériences à l'étranger Enseignements pour la France. Rapport d'Etude. IFIP.

produit selon leur productivité et la qualité des porcs et en fonction du marché. Les contrats ont une durée de 2 ans. Les autres 50% sont commercialisés sur le marché selon des modalités très variables les négociants étant très actifs.

3. Missions remplies par les OP

3.1 Les obligations réglementaires

Le code rural et de la pêche maritime (CRPM) définit les règles de reconnaissance et les obligations des Organisations de Producteurs. Parmi les dispositions particulières applicables aux organisations de producteurs reconnues dans le secteur porcin (Art. D. 551-26) figurent les seuils de reconnaissance.

Pour être reconnue, l'organisation de producteurs justifie d'au moins **50 producteurs** membres et d'un nombre minimum de **200 000 animaux commercialisés**.

Pour les territoires en faible densité, elle justifie d'au moins **25 producteurs** membres et d'un nombre minimum de **50 000 animaux commercialisés**.

Par territoire en faible densité, on entend un territoire dans lequel la densité de porcins est inférieure à 40 porcins au km². La liste des territoires en faible densité est fixée par arrêté du ministre chargé de l'agriculture.

Ces seuils sont établis à **15 producteurs** membres et **3 000 animaux** s'agissant de la catégorie des porcins certifiés issus de **l'agriculture biologique**.

3.2 Fonctions/missions

Les OP porcines assurent principalement les fonctions suivantes :

- La commercialisation des animaux, les porcs charcutiers au premier chef, les animaux de réforme, mais aussi les porcelets. Sur des produits différenciés notamment, l'activité porte sur :
 - La recherche de nouveaux débouchés
 - La définition et la négociation des cahiers des charges et plus-values associées
 - La contractualisation
- La logistique : le transport des animaux avec flotte propre, affrétée ou par arrangement avec les abattoirs
- Le conseil technique et le suivi des performances (bâtiment, aliment, technico-économie, sanitaire, etc.)
- L'approvisionnement : aliment, matières premières, équipements, reproducteurs (de nombreuses OP sont actionnaires ou liées par contrat à des sociétés de génétique)
- L'aide au développement de projet : plan de bâtiments, étude d'impact, conseils de financement...
- L'appui financier : facilités de paiement, avances de trésorerie, cautionnement face aux banques, appui à certaines catégories d'éleveurs, prêts, prise de parts dans les maternités collectives

- La mise en relation de cédants et repreneurs d'élevages

Enfin, des coopératives s'engagent financièrement dans la filière, vers l'amont (élevages, fabrication d'aliment, fourniture au sens large) et vers l'aval (abattage-découpe, transformation, voire distribution de proximité).

3.3 Développement de la contractualisation dans la filière

La commercialisation des porcs est très organisée depuis des décennies et repose sur des relations contractuelles entre OP et adhérents. En effet, environ 90% de la production se fait sous contrat coopératif (le reste se faisant en intégration, par des indépendants ou via des OP associatives ou SICAs).

Ces contrats coopératifs font mention du règlement intérieur et des produits échangés, généralement sans volume ni prix précis ni qualité. En acquérant des parts sociales, l'éleveur engage son activité. En contrepartie, la coopérative s'engage à fournir des prestations correspondantes aux missions prévues dans ses statuts (appui technique, collecte, commercialisation, etc.).

Le prix du porc perçu par l'éleveur, même s'il est fluctuant, n'est pas arbitraire. Il suit une référence connue. Le MPB est très largement suivi, et sans être exclusif influe sur les autres indicateurs qui peuvent être proposés, comme les cotations propres à un abattoir. Les conditions de vente, comprenant délais d'enlèvements, conditions d'abattage, de pesée et de paiement sont négociées par les organisations représentatives et figurent dans une convention. Toutes les clauses assurant la bonne fin de la transaction sont établies : réfections diverses pour mortalité et saisies totale ou partielle des animaux...

De nouvelles formes contractuelles sont apparues plus récemment pour :

- Organiser, commercialiser et rémunérer la production de porcs sous signes de qualité ou divers cahiers des charges
- Stabiliser le paiement aux éleveurs en le déconnectant du marché au jour le jour, parfois en le liant à l'évolution du coût de production.

La première modalité est fréquente, la seconde plutôt rare et les quelques expériences restent limitées. On peut citer quelques difficultés :

- A quel coût de production se référer en niveau, sachant que la situation des différents éleveurs est très dispersée autour de la moyenne ? Est parfois affirmé le double objectif, plus ou moins contradictoire, de sécuriser en stabilisant et d'encourager la recherche de meilleures performances. Des indicateurs de coûts de production sont utilisés dans des contrats liant distributeurs et éleveurs. Ces coûts sont révisés périodiquement en fonction d'indicateurs de prix d'aliment (issus de l'Ipampa, ou de résultats comptables). Pour répondre à ce type de demande, et suite à Egalim, l'interprofession Inaporc a mis en place début 2019 des indicateurs conjoncturels d'évolution des coûts de production, en base 100. Dans tous les cas le niveau absolu de coût fait l'objet d'une négociation entre acheteurs (abatteurs) et vendeurs (éleveurs représentés éventuellement par leur OP) de porcs.
- S'éloigner du prix de marché est vu comme une prise de risque compte tenu des habitudes historiques. Par ailleurs, les abattoirs, acheteurs des porcs, arbitrent la stabilisation de leur marge brute en s'efforçant de lier fluctuations des prix de vente des pièces et des prix d'achat des porcs. Une certaine stabilisation des prix d'achat pourrait leur poser des problèmes de trésorerie et générer des risques de divergence. On voit les charcutiers-salaisonnières plus intéressés à la stabilisation du prix d'achat de la matière première, car eux-mêmes vendent à

des prix assez stables et subissent les à-coups de la variabilité des prix d'achat dans leurs résultats.

3.4 Les OP et les politiques publiques dans le secteur porcin

Tant du point de vue des politiques européennes que françaises, il paraît difficile de contester un esprit très libéral, autre façon de dire que :

- Les acteurs restent avant tout attentifs aux signaux du marché, en dehors de la nécessité de répondre à des attentes traduites par des réglementations (environnement, bien-être animal...) et des encouragements généraux à la montée en gamme ;
- La régulation du secteur est essentiellement attendue de la mise en œuvre de la loi de l'offre et de la demande.

En France, deux périodes de forte intervention de l'Etat ont toutefois marqué le secteur :

- A la fin des années 60, après la création du marché commun agricole, afin de moderniser le secteur, le « Plan de rationalisation » a donné un rôle pivot aux Groupements de Producteurs reconnus, marquant encore le paysage ;
- A la fin des années 90, une mise en œuvre très stricte des règles environnementales (Circulaire Voynet-Le Pensec de 1998, Deuxième programme d'action de mise en œuvre de la Directive Nitrates de 2001), tranchant avec les pratiques antérieures, a profondément marqué la dynamique et les structures.

Dans la situation actuelle, si l'Etat attend des OP qu'elles participent à la mise en œuvre des politiques, on peut, d'une manière sans doute simpliste, distinguer deux axes :

- Les obligations réglementaires dans des domaines comme l'environnement et le bien-être animal : il est attendu que les OP accompagnent les éleveurs pour qu'ils les appliquent. C'est aujourd'hui le cas, sans réserve ;
- Les dispositions commerciales (contractualisation, logique de formation des prix...) : les OP choisissent librement leurs voies de commercialisation (signes de qualité...) et les modalités de fixation des prix selon leur propre point de vue, leurs intérêts et ce qu'elles pensent de ceux des éleveurs sans se référer particulièrement aux orientations de politiques publiques.

Sur ce sujet, l'interprofession porcine Inaporc prévoit dans son plan de filière communiqué fin 2017, « de préparer un dispositif reprenant des contrats types pour toutes les démarches de qualité afin de sécuriser au mieux les éleveurs s'engageant dans ce type de démarches. Il est important de doter les filières sous SIQO d'outils de gestion pour assurer un meilleur équilibre économique pour les différents acteurs de la filière, en assurant un raisonnement des volumes de l'amont à l'aval en lien avec une amélioration de l'équilibre matière ». Dans le plan de filière, la formulation de contrats-types pour les démarches sous SIQO est vue comme une première étape. La contractualisation pour le porc conventionnelle est vue comme plus difficile étant donné que l'équilibre matière sur l'ensemble de la carcasse s'articule entre des débouchés multiples et en partie internationaux.

3.5 Poids de ces OP dans la formation des prix et des revenus

Les OP font partie intégrante du dispositif initié dans les années 70 à côté du Marché du Porc Breton (MPB) et d'Uniporc. D'effet direct en Bretagne et dans l'ouest, ce dispositif est aussi marquant dans les autres régions, la référence au prix MPB étant dominante et les grilles de rémunération (fixation des surcotes et décote en fonction du taux de muscle et du poids) ayant du mal à se détacher

radicalement des grilles fixées par le CRP (Comité régional porcin, regroupant les éleveurs et les OP) de Bretagne.

La logique de cette organisation est d'instaurer une solidarité « horizontale » entre les éleveurs. Tous les éleveurs sont payés sur la base d'un prix identique, connu de tous, élaboré dans un cadre devant permettre l'équilibre du rapport des forces entre éleveurs et abatteurs. Au MPB, l'offre des OP apporteuses est confrontée à la demande des abatteurs. Les OP ont la possibilité de refuser la transaction si elles considèrent le prix trop bas.

En plus de la transparence instaurée par les modalités de pesée, classement, marquage (PCM), des règles claires et bien appliquées fixent les délais de paiement, la prise en charge des animaux morts entre élevage et abattoir, les réfections sur le prix dues aux saisies totales ou partielles sur la chaîne d'abattage. La « convention commerciale du Marché du Porc Breton », respectée directement ou extrapolée fidèlement dans les autres régions, peut être interprétée comme un contrat collectif, aux clauses multiples et précises.

Découlant de cette organisation, on peut distinguer deux conséquences importantes :

- Les OP sont depuis longtemps en retrait de la fixation du prix du porc. Cette fonction reste encore largement déléguée au MPB (malgré des difficultés et tentatives récentes. Voir plus bas), sa responsabilité étant de refléter fidèlement les évolutions du « marché » à l'échelle européenne et tenant compte des autres influences mondiales. La filière porcine française a eu longtemps pour ambition essentielle d'être compétitive dans la concurrence internationale. En fait de commercialisation, les OP ont donc eu longtemps pour fonction dominante de trouver les débouchés physiques pour les porcs de leurs adhérents, sans prendre part à une négociation du prix. Mais avec leurs fédérations et des partenaires, elles peuvent aussi intervenir selon des modalités plus politiques que commerciales, si le MPB leur semble s'écarter du « prix européen ».
- Ce positionnement a créé des difficultés face à la segmentation et à la différenciation des produits et des prix afférents, le système de prix ne pouvant pas se dissocier facilement du dispositif « fondateur ».

Cet esprit reste encore largement présent aujourd'hui. Toutefois, il apparaît en contradiction avec les priorités « verticales » qui se sont instaurées progressivement avec l'intégration par les coopératives des fonctions d'amont et d'aval. L'ensemble intégré crée de la valeur ajoutée sous la dépendance des stratégies de produits et de commercialisation, accompagnées de choix d'investissements. Le prix payé aux producteurs peut donc dépendre des choix de répartition de cette valeur ajoutée et non plus viser à l'égalité de traitement avec les éleveurs membres d'autres organisations. Mais fixer le prix à payer à ses membres est une lourde responsabilité et, malgré des tentatives ces dernières années par différentes OP, la rupture consistant à s'éloigner sensiblement du prix MPB en niveau et évolution ne paraît pas avoir été poussée à son terme, malgré les réserves exprimées plus ou moins ouvertement sur la représentativité de cet outil.

4. Typologie

4.1 Facteurs de différenciation

Le recueil et la constitution de la base de données a permis de mettre en exergue des indicateurs susceptibles de différencier entre elles les Organisations de Producteurs.

Les premiers indicateurs, les plus simples à connaître et à définir concernent les caractéristiques générales des OP :

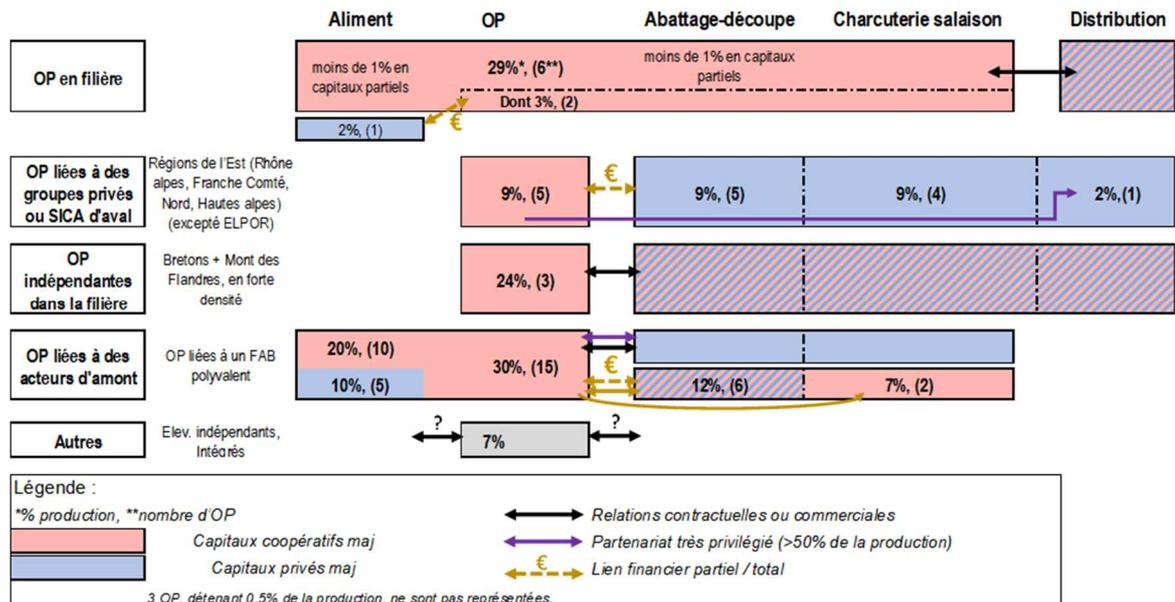
- Leur **taille** (volume commercialisé, nombre d'adhérents) : une taille supérieure pourrait permettre des services plus nombreux et plus performants pour les adhérents, du fait d'économies d'échelles, comme des services et techniciens spécialisés dans différents domaines (alimentation, bâtiment, environnement, montage de projets...), ou des activités plus nombreuses de développement des compétences (formations, conseil extérieur...).
- Leur **statut juridique** (SCA, SICA ou Association loi 1901) : il est possible que les rôles des OP soient sensiblement différents selon leur statut juridique. Cependant, étant donné qu'une seule OP est associative et que la grande majorité est coopérative, les OP porcines se distinguent peu sur cette base.
- Leur localisation, leur **géographie** (zone de forte ou faible densité, étendue sur le territoire) qui peuvent traduire des problématiques différentes selon les OP. Les régions du sud de la France étant en déficit de porcs, la problématique du maintien de la capacité de production pour faire face aux besoins des abattoirs peut être plus prégnante que dans les régions du nord où le déficit est inverse. La question des contraintes environnementales, notamment lors des besoins d'agrandissement peut également se poser, notamment dans les zones à forte densité (Grand Ouest). Enfin, il est envisageable qu'une coopérative étendue sur un tiers du territoire national ait des besoins et des services différents d'une OP locale.
- A ces critères pourrait s'ajouter celui du transfert de propriété. Cependant, la quasi-totalité des coopératives sont avec transfert de propriété.

L'évaluation des **outils mis en place** au sein des OP paraît pertinente. Les **contrats, aides financières** (assurances, prêts, garanties) et potentiels **investissements** des OP dans les élevages permettent-ils aux éleveurs d'avoir de meilleurs résultats par rapport aux autres, de sécuriser leur revenu ou de faciliter la mise en place de projets ? La contractualisation permet-elle d'assurer un revenu meilleur, ou stable dans le temps ? De même, les OP s'engagent de plus en plus dans la différenciation, que cela soit par le développement des SIQO (Label Rouge, IGP et Agriculture Biologiques) ou de cahiers des charges privés. Quels sont les réels impacts sur les revenus des producteurs engagés dans de telles démarches ? Le prix supérieur payé aux producteurs permet-il de couvrir l'intégralité du surcoût lié à la mise aux normes ? Va-t-il au-delà ?

4.2 Construction d'une typologie avec les données disponibles

La typologie représentée repose sur le critère de **position des OP au sein de la filière**, les liens qu'elles entretiennent avec les différents maillons permettant de les différencier.

Figure 29 – Types d'OP en fonction des liens dans la filière



Source : Ifip pour ABCIS, à partir de données des entreprises et de recueils directs

On distingue donc :

- En filière : les OP ou le groupe auquel elles sont liées possèdent des parts dans l'ensemble des maillons, de la fabrication d'aliment à la charcuterie. La grande majorité est propriétaire à 100% de l'ensemble des maillons. Une OP est liée à un groupe amont privé.
- Liées en aval à des groupes privés ou des SICA : on y retrouve principalement des OP de l'Est. On y inclut une OP bretonne qui livre l'ensemble de sa production à un distributeur possédant des abattoirs et des entreprises de transformation.
- Indépendantes : ces OP ne possèdent pas de parts dans les autres maillons de la filière porcine. Elles commercialisent par le biais du MPB ou directement avec les abattoirs. Il peut s'agir de relations contractuelles ou de simples partenariats historiques.
- Liées à un fabricant d'aliment du bétail. Ces OP se sont construites par l'amont et sont liées à un fabricant d'aliment polyvalent, qui peut être coopératif ou privé.

Les orientations des OP, au-delà de leurs histoires et de leurs stratégies, pourraient conduire à des différences de services voire des avantages aux adhérents. Il est envisageable qu'une OP possédant un abattoir choisisse, dans des périodes de surproduction où le prix est bas, d'enlever en priorité les porcs des adhérents de l'OP, ou d'assurer le meilleur prix aux adhérents (bénéfice du maillon abattage nul ou quasi nul). De la même façon, peut-on considérer qu'un adhérent à une OP en lien avec un fabricant d'aliment puisse bénéficier d'avantages que n'a pas un éleveur sans lien avec le maillon Aliment ?

5. Perspectives

Depuis quelques années, les OP du secteur porcine sont hésitantes sur la logique de formation des prix payés aux éleveurs, soulevant le paradoxe à analyser avec un taux d'organisation élevé (voir plus loin, en conclusion de l'analyse transversale). Malgré certaines déclarations d'intention, elles ne prennent pas de positions visant à les déconnecter du « marché », européen ou mondial, même dans le cas de filières très intégrées verticalement. La contractualisation avec des acteurs d'aval pour obtenir des prix

plus élevés ou moins fluctuants est balbutiante et reste très marginale. Toutefois, les OP cherchent, dans la segmentation et le développement de productions sous signes de qualité, un moyen d'accroître la valeur produite pour des produits de qualité supérieure et moins exposés à la concurrence ordinaire.

Un projet d'Association d'Organisations de Producteurs a été lancé dans le Grand Ouest, à l'initiative du CRP Bretagne, assisté du CRP Pays de la Loire et de l'Union Normande des Groupements de Producteurs. Si le projet parvient à son terme, il s'agira de la première AOPs dans le secteur porcin. Les objectifs affichés sont multiples : redonner du pouvoir de marché aux éleveurs, tout en développant une démarche collective visant à répondre aux attentes sociétales. En outre, elle aura aussi pour but de faciliter les transmissions d'exploitations entre éleveurs.

Il est impossible d'évaluer a priori l'impact de l'AOPs sur le pouvoir de marché des éleveurs (et donc potentiellement leurs revenus), si ce n'est que cette AOPs pourrait compter sur un effet de masse important, incluant une partie très significative de la production nationale. Néanmoins, cela traduit une volonté de ces acteurs, en amont de la filière porcine, d'utiliser les outils mis à leur disposition lors des différentes évolutions législatives. Ce projet met en avant plusieurs dimensions de l'organisation collective :

- le renforcement de pouvoir de marché par un effet de masse, à la fois sur les débouchés des porcs produits par les adhérents des OP, mais aussi sur leurs approvisionnements.
- La proposition de plans de progrès dans les conduites d'élevages, sur différents registres d'attentes sociétales (bien-être animal, environnement, santé animale...). Il s'agit d'établir un socle collectif de réponse aux attentes sociétales, dans le but d'optimiser les chances d'une reconnaissance par les clients et consommateurs.
- La définition de critères de qualité de viande complémentaires, voire éventuellement différents dans des démarches de segmentation, de ceux actuellement appliqués dans la grille de paiement au TMP.

L'approche est d'une certaine manière verticale, puisqu'elle vise à faciliter la réponse aux attentes marchandes qualitatives et aux attentes sociétales, mais aussi horizontale puisqu'elle promeut la mutualisation des moyens d'y parvenir et d'en contrôler les évolutions. Cette recherche de mutualisation horizontale s'oppose à la tendance avérée aux rapprochements verticaux des métiers au sein de groupes.

LA FILIERE FRUITS ET LEGUMES

Table des matières Fruits et légumes

TABLE DES MATIERES FRUITS ET LEGUMES.....	101
TABLE DES FIGURES ET TABLEAUX	102
6. CHIFFRES-CLES SUR LE SECTEUR FRUITS ET LEGUMES.....	103
6.1 Chiffres clés sur les fruits et légumes frais.....	103
6.2 Chiffres clés sur les légumes à destination de l'industrie.....	105
6.3 Caractéristiques inhérentes à la filière fruits et légumes	106
7. ORGANISATION DE LA FILIERE	108
7.1 Historique d'organisation	108
7.2 L'organisation économique en OP en 2017	109
8. MISSIONS REMPLIES PAR LES OP	114
8.1 Les missions d'un point de vue réglementaire, notamment en termes de reconnaissance.	114
8.2 Facteurs explicatifs de l'organisation en OP	116
8.3 Les modalités d'intervention des OP	124
8.4 Développement de la contractualisation dans la filière	129
8.5 Les OP et les politiques publiques dans le secteur Fruits et légumes	130
9. TYPOLOGIE	132
9.1 Bases de données fournies par le commanditaire.....	132
9.2 Facteurs de différenciation et construction de la typologie.....	134
10. SYNTHÈSE ET PERSPECTIVES.....	136

Table des figures et tableaux

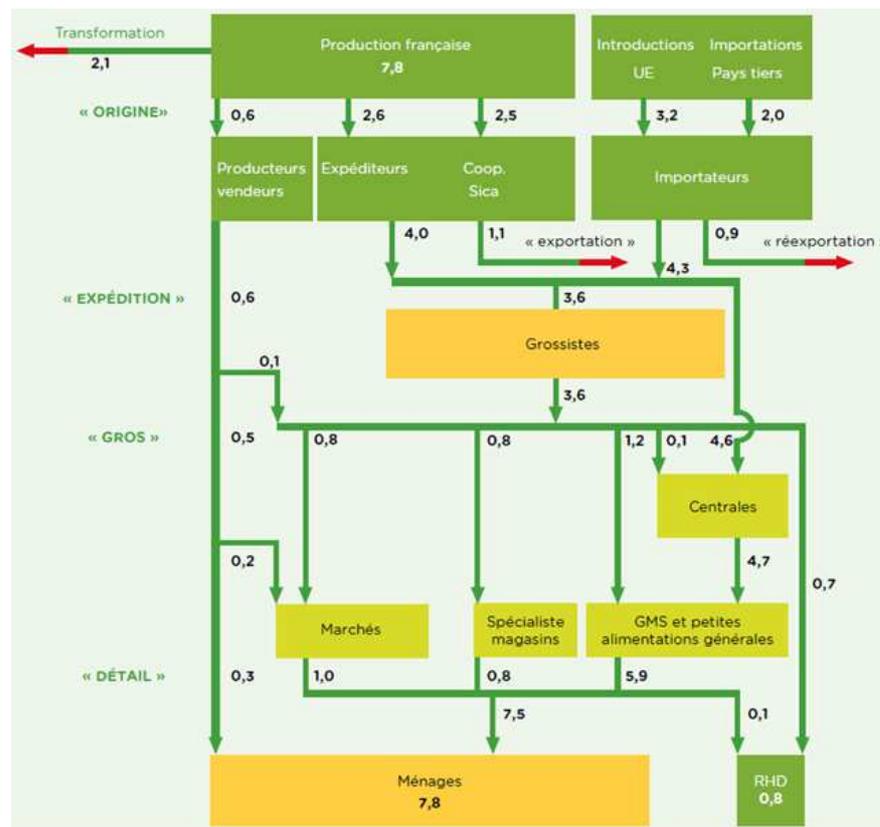
Figure 1 - Cartographie des flux dans la filière fruits et légumes frais en 2017, en millions de tonnes	103
Figure 2 - les fabrications françaises de légumes en conserve et surgelés	106
Figure 3 - principaux pays fournisseurs de la France en fruits et légumes	107
Figure 4 - Nombre d'AOP/AOPn en France de 2004 à 2017 et part des OP adhérentes	111
Figure 5 - Part de la production nationale conditionnée sur l'exploitation	117
Figure 6 - destination commerciale (depuis le producteur) en part des quantités commercialisées. 118	
Figure 7 – Voies de commercialisation de différents fruits par les producteurs et pour les principales régions de production (chiffres départ producteur)	119
Figure 8 - Synthèse des modalités d'intervention des OP découlant des facteurs d'organisations propres aux filières et aux missions fondamentales des OP	125
Figure 9 - Modalités d'intervention des OP, découlant des facteurs d'organisations propres aux filières des légumes à destination de l'industrie et aux missions fondamentales des OP.....	127
Figure 10 – Part cumulée de la VPC de la filière et distribution du chiffre d'affaires	134
Figure 11 – Typologie des OP FEL en France	135
Tableau 1 - Chiffres clés de la filière française de fruits frais en 2015	104
Tableau 2 - Chiffres clés de la filière française de légumes frais.....	104
Tableau 3- Répartition des surfaces selon la région	104
Tableau 4 - Répartition la valeur de la production au prix de base	105
Tableau 5 - valeur de la production et estimation du degré d'organisation en légumes frais et fruits	109
Tableau 6 - Part de la VPC en transfert de propriété en 2017	109
Tableau 7 - Evolution du nombre d'OP et de la valeur de la production commercialisée (VPC) par les OP entre 2007 et 2017	110
Tableau 8 - Ventilations des OP selon la taille économique en 2007 et 2017	110
Tableau 9 - Nombre d'OP et Valeur de la Production Commercialisée (VPC) par type de produit	112
Tableau 10 - répartition de la VPCA générée par les adhérents des OP selon la région.....	113
Tableau 11 - Ventilation du nombre de structures, du chiffre d'affaire et de la VPC des OP françaises de fruits et légumes selon la forme juridique	113
Tableau 12 - Adhérents des 16 AOP présentes sur le territoire français	128
Tableau 13 - Adhérents des 16 AOP nationales (AOPn) présentes sur le territoire français.....	128
Tableau 14 - Répartition du montant délivré des PO en 2017, selon le type de mesure	130
Tableau 15 - ratio PO versé /VPC selon la taille économique	131
Tableau 16 - ratio PO versé/VPC selon le statut juridique	131
Tableau 17 - listes de produits disponibles dans la base de données FranceAgriMer et regroupement de catégories opéré pour l'analyse	133
Tableau 18 – Part de la VPC nationale des OP de grande taille économique (>20M€) par produits..	135

6. Chiffres-clés sur le secteur Fruits et légumes

6.1 Chiffres clés sur les fruits et légumes frais

La filière française de fruits et légumes (FEL) compte de nombreux opérateurs et sa chaîne de valeur est complexe. Le schéma ci-dessous montre la diversité des opérateurs. Il souligne l'importance des importations ainsi que le rôle central des grossistes et des centrales d'achats, qui représentent respectivement 42% et 55% de la consommation totale (ménages + Restauration Hors Domicile). Ce graphique de l'OFPM ne fournit pas les flux transitant par la catégorie OP. Or toutes les COOP et SICA ne sont pas des OP et beaucoup d'OP sont des SA, des SARL ou des associations (cf. parties suivantes de cette monographie). Ces trois dernières catégories ne sont pas mentionnées dans le graphique, et probablement comptabilisées dans la catégorie COOP/SICA.

Figure 30 - Cartographie des flux dans la filière fruits et légumes frais en 2017, en millions de tonnes



source : OFPM FranceAgriMer

Les chiffres clés de la filière française de fruits et légumes (FEL) sont présentés dans le Tableau 24 **Erreur ! Source du renvoi introuvable.** pour les fruits frais et le Tableau 25 pour les légumes frais.

Tableau 24 - Chiffres clés de la filière française de fruits frais en 2015

	2016
Production en volume (millions de tonnes)	2,8
Indice des prix moyens à la production (base 100, 2010)	107,4 ⁽¹⁾
Parts de marché sur le marché domestique	31%
Quantité achetée par ménage (Kg)	84,9
Prix moyen (€/Kg)	2,39
Exports en volume (millions de tonnes)	1,4 ⁽¹⁾
Exports en valeur (milliards €)	1,6 ⁽¹⁾

Source : FranceAgriMer

La pomme est le fruit le plus exporté avec 47% de la valeur en 2015, suivi par l'abricot (8%), pêche/nectarine (7%) et la fraise (5%).

Tableau 25 - Chiffres clés de la filière française de légumes frais

	2016
Production en volume (millions de tonnes)	4,7
Parts de marché sur le marché domestique	69%
Indice des prix moyens à la production (base 100, 2010)	93 ⁽¹⁾
Quantité achetée par ménage (Kg)	84,4
Prix moyen (€/Kg)	2,4
Exports en volume (millions de tonnes)	1,1 ⁽¹⁾
Exports en valeur (milliards €)	1,0 ⁽¹⁾

(1) Données en 2015

Source : FranceAgriMer

Les légumes les plus exportés en volume sont la tomate, la salade et le chou-fleur, à destination des pays européens et principalement frontaliers (Allemagne, Belgique, Royaume-Uni...).

D'après INTERFEL, il y a 30 900 exploitations légumières et 27 600 exploitations fruitières en 2010.

Tableau 26- Répartition des surfaces selon la région

SURFACES 2017 (en hectares)	SURFACES TOTALES	SURFACES AGRICOLES	SURFACES AGRICOLES DES EXPLOITATIONS	FRUITS	LEGUMES	POMMES DE TERRE	JARDINS FAMILIAUX
Ile-de-France	1 196 474	580 193	566 762	985	4 500	4 982	5 410
Centre-Val de Loire	3 953 586	2 379 961	2 298 723	3 258	11 900	11 876	10 260
Bourgogne-Franche-Comté	4 806 063	2 560 479	2 421 969	1 367	1 110	850	17 870
Normandie	3 007 346	2 081 760	1 965 870	8 675	8 215	17 805	6 700
Hauts-de-France	3 196 862	2 179 823	2 135 053	2 654	52 000	113 807	15 450
Grand Est	5 772 052	3 060 162	3 009 573	3 707	6 399	19 495	12 490
Pays de la Loire	3 240 376	2 224 084	2 088 979	8 400	10 807	1 283	11 755
Bretagne	2 750 667	1 699 363	1 627 303	2 691	38 003	12 579	11 660
Nouvelle-Aquitaine	8 483 818	4 220 122	3 938 192	38 727	43 587	4 276	18 153
Occitanie	7 335 850	3 496 179	3 151 219	36 302	15 995	1 360	11 555
Auvergne-Rhône-Alpes	7 113 565	3 100 976	2 827 135	31 356	7 431	2 674	14 773
Provence-Alpes-Côte d'Azur	3 180 353	783 191	590 145	33 838	10 824	1 045	3 092
Corse	671 675	302 270	181 451	7176	445	17	450
France hexagonale	54 908 684	28 668 563	26 802 374	179 136	211 216	192 049	139 618

Source : Agreste - élaboration FranceAgriMer

Source : FranceAgriMer

Comme le montre le Tableau 26, tiré des chiffres clés de FranceAgriMer (2017)³⁴, les principales zones de production de fruits et légumes (FEL) se trouvent à l'ouest (Bretagne et Pays de la Loire), au sud-est (PACA et Rhône-Alpes), et au sud-ouest (Aquitaine et Midi-Pyrénées).

En 2017, les fruits et légumes ne couvrent que 1,4% de la surface agricole de la France, mais représentent 8% de la valeur de la production agricole et 14% de la valeur de la production de produits végétaux. Les fruits et légumes génèrent donc une valeur importante pour des surfaces relativement limitées. Ces productions mobilisent aussi 9% des emplois agricoles au niveau national.

Tableau 27 - Répartition la valeur de la production au prix de base

Valeur de la production

PRODUCTION AU PRIX DE BASE EN VALEUR

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<i>millions d'euros courants (au prix de l'année)</i>						
Pommes de terre	1 954	1 938	1 484	2 119	2 486	2 063
Légumes frais	3 195	2 831	2 840	2 892	3 052	2 942
Fruits	3 162	3 162	2 840	2 873	3 028	2 962
Pdt + lég frais + fruits	8 311	7 931	7 164	7 885	8 566	7 967
Produits végétaux	46 497	42 244	43 295	43 979	40 343	41 121
Produits animaux	27 086	27 190	27 781	25 801	24 559	25 961
Produits agricoles	73 583	73 919	75 670	74 339	69 572	71 800

Source : INSEE, Comptes de la branche agriculture (version provisoire 2017)

Source : FranceAgriMer

6.2 Chiffres clés sur les légumes à destination de l'industrie

Les légumes à destination industrielle concernent des cultures annuelles, produites en plein champ sur des parcelles permettant une récolte mécanisée et sont rapidement transformée après la récolte.

Ils sont essentiellement produits dans 3 bassins de production : Bretagne – Pays de la Loire, Nord-Picardie-Centre et Sud-Ouest (Landes, Tarn et Garonne).

D'après le CENALDI³⁵, les principaux chiffres clés des légumes transformés sont les suivants :

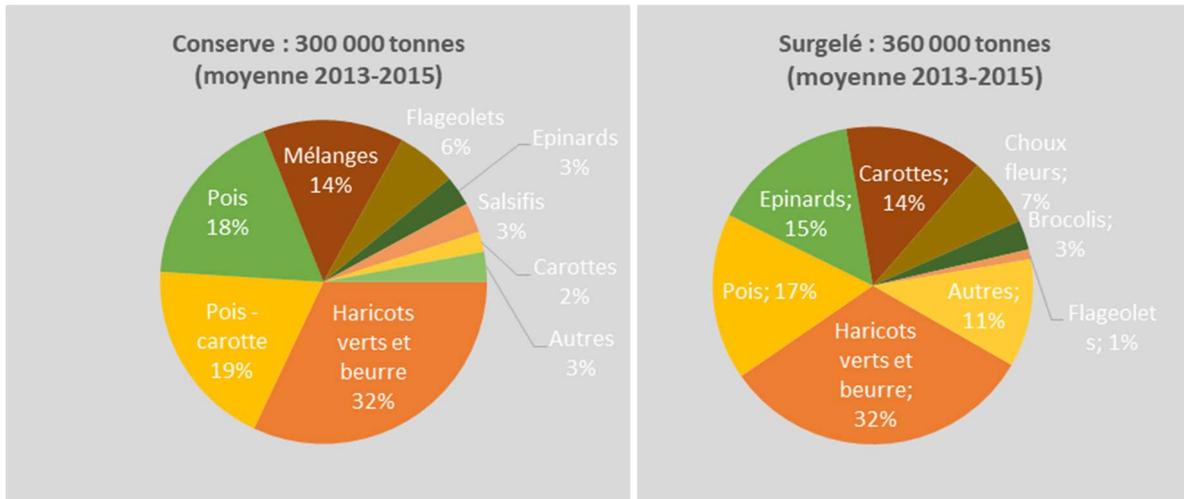
- 4 100 producteurs
- 23 Usines
- 67 000 ha en production
- 880 000 t de volumes produits
- 10 000 emplois dans les exploitations et 6 000 à l'aval de la production
- 250 Millions € de CA agricole
- 1,3 milliards de CA industriel

La France exporte 40% de sa production de conserves et 52% de sa production de surgelés.

³⁴ FranceAgriMer. 2019. « Les chiffres clés des filières fruits et légumes en 2017. »

³⁵ Le Cénaldi est une AOPn agréée par le Ministère de l'Agriculture et habilitée à agir sur l'ensemble du territoire métropolitain en faveur des producteurs de légumes de plein champ pour l'industrie. Le Cénaldi est reconnu sur l'ensemble du territoire national pour les légumes de plein champ à destination industrielle, à l'exclusion des tomates, champignons et choux à choucroute.

Figure 31 - les fabrications françaises de légumes en conserve et surgelés



Source : CENALDI

6.3 Caractéristiques inhérentes à la filière fruits et légumes

Le secteur des fruits et légumes est très complexe par sa grande hétérogénéité. Avant d'engager une analyse détaillée du fonctionnement et des caractéristiques des OP de Fruits et Légumes, ce paragraphe présente le contexte structurel et économique dans lequel ils se situent.

Les OP FEL françaises traitent une grande diversité de produits. La base de données fournie par FranceAgriMer pour les besoins de cette étude fait état de 100 produits différents déclarés par les OP. Pour les besoins de l'analyse ces derniers ont été regroupés en 30 catégories (Tableau 32). Cette diversité limite la comparabilité entre produits et oblige à ne pas décrire trop simplement et rapidement le secteur et les OP qui le constituent, au niveau de la production, souvent au niveau de la 1^{ère} mise en marché et parfois de la 2^{ème} mise en marché.

Les fruits et légumes sont des produits périssables (voire très périssables pour certains : melons, fruits d'été, fraises, fruits rouges, salades) et souvent fragiles, dépendants des aléas climatiques tant au niveau quantitatif que qualitatif. Cette périssabilité inhérente aux produits de la filière entraîne des besoins de récolte, de conservation et de conditionnement très spécifiques.

Les cycles de production et la rémunération du travail de toute une année peuvent se jouer sur une campagne de commercialisation très courte, d'à peine quelques semaines.

Le marché des FEL est un marché où l'offre disponible conditionne fortement la formation du prix. La grande majorité des espèces fruitières et légumières sont « météosensibles », tant d'un point de vue de l'offre que de la demande. En effet, l'acte d'achat peut être conditionné par la météo, notamment dans le cas des fruits et légumes d'été.

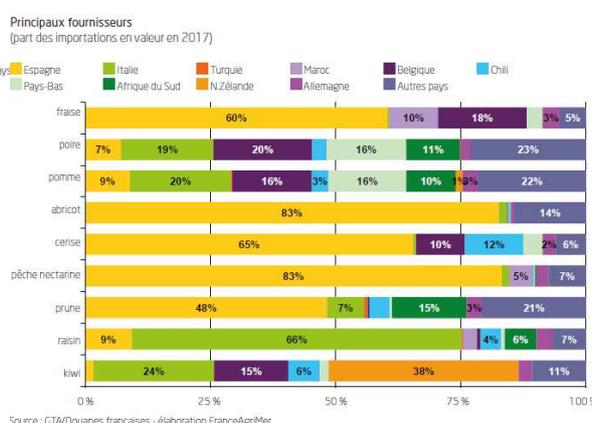
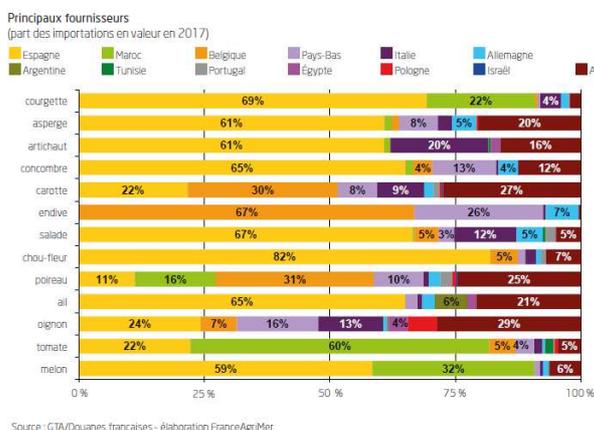
L'offre reste très atomisée face à une distribution très concentrée, donc puissante : en 2017, la France comptait 226 OP regroupant 55% de la valeur de production de FEL en face d'une poignée de centrales d'achat. Les discussions actuelles entre enseignes de la grande distribution laissent présager une hyper-concentration de ce secteur, même si certaines pratiques d'achat restent régionales. Au niveau de l'Union Européenne, 1500 OP regroupent moins de la moitié (46%) de la production de FEL.

La production de fruits et légumes mobilise des investissements importants en outils de production (vergers fruitiers ou serres maraichères), des infrastructures de stockage, de tri et de conditionnement. Les coûts de production, composés en grande partie de main-d'œuvre, sont très élevés.

La concurrence des autres Etats membres est très forte sur le marché intérieur, notamment des plus méridionaux qui bénéficient de conditions pédo-climatiques propices à la production de fruits et légumes d'été. Ce différentiel de compétitivité lié au climat est parfois exacerbé par des coûts de production moindres, main d'œuvre notamment.

Au-delà de la concurrence intérieure, le secteur est aussi très internationalisé, avec de fortes importations des pays tiers (balance commerciale déficitaire), qui bénéficient d'un différentiel notable de compétitivité (coûts de main d'œuvre faibles et des normes peu strictes).

Figure 32 - principaux pays fournisseurs de la France en fruits et légumes



Source : CENALDI

Ces spécificités donnent à la filière FEL une vulnérabilité intrinsèque et rendent d'autant plus pertinente la mise en œuvre d'actions collectives, notamment via le véhicule des organisations de producteurs.

7. Organisation de la filière

7.1 Historique d'organisation

De 1972 à 1997, l'intervention de l'Union européenne (UE) consistait essentiellement en une gestion quantitative de l'offre en situation de surproduction. La PAC proposait aux groupements de producteurs de Fruits et Légumes (FEL) de retirer des volumes des marchés, via une Indemnité Communautaire de Retrait (ICR), qui dépendait du produit mais qui ne prenait en compte ni les différences de coûts de production entre régions de l'UE, ni les différences de qualité de produits. L'ICR pouvait ainsi devenir rentable dans des zones à faible coût de production, avec l'assurance d'un prix garanti sur des quantités illimitées. Cette situation a conduit de nombreux producteurs à orienter de façon pérenne une part significative de leur production vers le retrait, entraînant le maintien de productions qui ne correspondaient plus à la demande des marchés.

Face à l'envolée du budget dédié à l'ICR et constatant son inefficacité pour juguler les crises, l'Europe décide d'encourager les producteurs à regrouper leur offre, afin qu'ils pèsent davantage dans la négociation commerciale. Les Organisations de Producteurs (OP) de fruits et légumes naissent alors dans le droit européen via le règlement 2200/1997 pour les fruits et légumes frais, et le règlement 2201/1997 pour les produits destinés à la transformation.

On passe ainsi du Groupement de Producteurs, dont l'objet était principalement de regrouper des producteurs pour gérer des retraits, à l'Organisation de Producteurs, dont le but est d'organiser la mise en marché des produits de ses membres.

L'OCM inclut aussi un outil de financement du progrès technique et économique, les Programmes Opérationnels (PO), qui doivent permettre aux filières fruits et légumes de s'organiser pour faire face aux défis d'un marché globalisé où la concurrence est largement présente.

Le dispositif réglementaire est quasiment inchangé depuis 1997, et les différentes réformes de l'OCM, y compris la fusion en un OCM unique et l'extension des OP au sens de l'OCM à d'autres secteurs que les fruits et légumes, n'ont pas ou peu modifié le dispositif sur le fond.

Parallèlement à la mise en place d'une réglementation européenne pour les OP, le législateur européen a aussi permis la création d'Associations d'Organisations de Producteurs (AOP). Ces dernières ont été définies par le Règlement (CE) 2200/1996 portant organisation commune de marché dans le secteur des fruits et légumes. Une AOP peut exercer toutes les activités ou fonctions d'une OP. Elle peut être reconnue même lorsque les produits concernés continuent à être commercialisés par ses membres. Une AOP exerce ses activités dans la limite de ce qui lui a été confié par ses OP membres. L'article 16 établit que les AOP reconnues par les Etats membres peuvent se substituer aux OP adhérentes pour la gestion complète du PO, son élaboration, sa présentation et son actualisation.

De ce fait, les AOP sont des bénéficiaires potentiels des fonds financiers de l'UE. En effet, le Règlement (CE) 609/2001 a introduit la possibilité pour une AOP de présenter un programme partiel pour les actions qui ne figurent pas dans les PO des adhérents. Deux années plus tard, le Règlement (CE) 1433/2003, dans son article 2, confirme la possibilité pour les AOP de mettre en œuvre les actions des PO de leurs adhérents en tout ou partie.

7.2 L'organisation économique en OP en 2017

Depuis l'arrivée des Organisations de Producteurs dans la législation européenne en 1997, la production de fruits et légumes s'est structurée pour atteindre en France un « taux d'organisation » moyen de 55% de la valeur de la production annuelle en 2017 (cf. **Erreur ! Source du renvoi introuvable.**).

Tableau 28 - valeur de la production et estimation du degré d'organisation en légumes frais et fruits

	VPA 2017	VPC 2017	VPA/VPC
	(Millions d'euros)		(%)
Légumes frais	2 942	1 977	67%
Fruits	2 961	1 292	44%
Total	5 904	3 269	55%
	VPA : valeur de la production annuelle (données INSEE) VPC : valeur de la production commercialisée par les OP		

Source : INSEE Comptes de la branche agriculture et base de données FranceAgriMer ; Traitement : Blezat Consulting

En 2017, il y avait ainsi 232 OP reconnues en fruits et légumes en France³⁶ (220 en mai 2019, selon une communication informelle des services de FranceAgriMer), commercialisant plus d'une centaine de produits différents, et massivement avec transfert de propriété (Tableau 29). Il est à noter que 221 OP ont perdu leur reconnaissance depuis leur inscription, majoritairement suite à une fusion-absorption par une autre OP (50-60 cas recensés dans la base de données fournie par le MAA), une cessation d'activité ou une liquidation (une cinquantaine de cas recensés), un retrait volontaire de l'OP (une vingtaine de cas recensés), un retrait suite à un non-respect des critères de reconnaissance (une douzaine de cas recensés), etc.

Tableau 29 - Part de la VPC en transfert de propriété en 2017

	VPC en transfert de propriété	
	Valeur en 2017 (millions d'euros)	% de la VPC totale
Total	3 063	94%
Total fruits	1 136	88%
Total légumes	1 926	97%

Source : bases de données FranceAgriMer, Traitement : Blezat Consulting

³⁶ Données transmises par FranceAgriMer et analysées par Blezat Consulting

Le Tableau 30 montre que parallèlement à la diminution du nombre d'OP de 17% en 10 ans, la valeur de la production commercialisée (VPC) a augmenté de 19%, ce qui traduit une concentration de l'offre par OP (+43%) suite à des opérations de regroupement.

**Tableau 30 - Evolution du nombre d'OP
et de la valeur de la production commercialisée (VPC) par les OP entre 2007 et 2017**

Nombre d'OP concernées			VPC nationale totale par produit (milliers d'euros)			VPC moyenne par OP et par produit (milliers d'euros)		
2 007	2 017	Δ 2007-2017	2007	2017	Δ 2007-2017	2007	2017	Δ 2007-2017
272	226	-17%	2 757 135	3 269 176	+19%	10 137	14 465	+43%

Source : bases de données FranceAgriMer, Traitement : BLEZAT Consulting

Cette concentration s'est surtout opérée dans les OP de petite et moyenne taille alors que le nombre d'OP de grande taille (VPC > 20M€) est resté stable³⁷ (Tableau 31). Il est aussi intéressant de noter que cette concentration s'est opérée malgré une croissance forte de la VPC nationale pour certaines filières comme les agrumes, les concombres, les fruits à coque et les asperges. Le Tableau 32 montre bien cette tendance générale pour la majorité des produits, avec une baisse du nombre d'OP malgré une augmentation, parfois forte, de la VPC. Entre 2007 et 2017, la VPC moyenne par OP a ainsi augmenté pour tous les produits à l'exception des abricots.

La baisse significative du nombre d'OP en France vient également du fait que celle-ci a fait le choix en 1997 de critères très bas de reconnaissance, conduisant à la reconnaissance d'entreprises ne répondant totalement aux objectifs et missions d'une OP au sens de la réglementation européenne.

Entre les 226 OP existant en métropole, la VPC est extrêmement variable, allant de 270 milliers d'euros (5 OP dont la VPC est inférieure à 1 million €, dont la moitié dans des départements d'Outre-mer) à plus de 150 millions €. Le Tableau 31 montre que seulement 33% des 226 OP recensées ont une VPC supérieure à 10 millions €. Ce tiers d'OP à grande taille économique contribue à plus de 2/3 de la VPC nationale des OP FEL.

Tableau 31 - Ventilations des OP selon la taille économique en 2007 et 2017

% des structures	2007	2017	Δ 2007-2017
VPC < 2M€	10%	5%	-57%
2 M€ < VPC < 10M€	56%	54%	-16%
10 M€ < VPC < 20M€	19%	25%	13%
VPC > 20M€	14%	16%	0%
TOTAL	100%	100%	-13%

Source : FranceAgriMer, données déclaratives 2017

Ces tendances traduisent une progression dans la concentration de l'offre en OP, notamment au sein des structures coopératives, et une centralisation croissante des activités mutualisables par plusieurs OP, par produit (AOP spécialisées), par spécificité (exemple du CENALDI pour les légumes à destination industrielle) ou bassins de production (AOP généralistes liées à un territoire, comme le CERAFEL). Hormis pour l'AOP à transfert de propriété Végafruits dans le nord-est du territoire métropolitain, les

³⁷ L'absence de données sur les VPC en 2007 ne permet pas de mesurer les évolutions de « part de marché » par taille d'OP. On peut supposer un accroissement du poids des acteurs les plus importants.

AOP et AOPn ne gèrent pas la commercialisation (responsabilité de l'OP adhérente, pas de transfert de propriété à l'AOP).

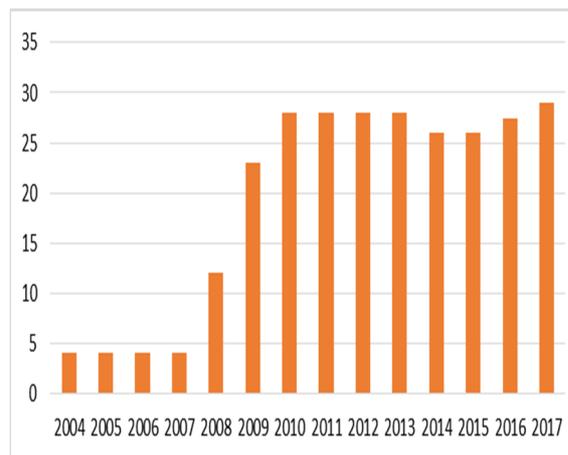
Selon les têtes de réseau interrogées (GEFEL et FELCOOP), cette concentration de l'offre n'est pas parallèle à une baisse du nombre de producteurs par OP. Le nombre de producteurs serait au contraire en augmentation. Par exemple, le nombre de producteurs adhérents aux OP du GEFEL a cru de 47% entre 2012 et 2017.

Le Tableau 32 page suivante détaille les évolutions du nombre d'OP et de leur VPC moyenne par type de produit.

➤ **Un fort taux d'adhésion aux AOP et AOPn**

Figure 33 - Nombre d'AOP/AOPn en France de 2004 à 2017 et part des OP adhérentes

	AOP	AOPn	AOP et AOPn confondus
1 structure	31	93	76
2 structures	7	37	49
3 structures	0	13	24
4 structures	0	0	1
Total d'OP adhérentes	38	143	150
% de la VPC nationale représentée	25%	68%	76%



Source : Livre blanc AREFLH (graphique) et bases de données FranceAgriMer (tableau).

Le nombre d'AOP a considérablement augmenté depuis 2004 pour atteindre 29 AOP en 2017, dont 9 AOPn (Figure 33 - Nombre d'AOP/AOPn en France de 2004 à 2017 et part des OP adhérentes). Ce chiffre traduit une très forte adhésion des OP aux AOP et AOPn. En effet, sur 226 OP, 150 (66% des OP pour 78% de la VPC nationale) sont adhérentes à au moins 1 AOP ou 1 AOPn, comme l'indique le tableau de la figure 31.

Tableau 32 - Nombre d'OP et Valeur de la Production Commercialisée (VPC) par type de produit

		Nombre d'OP concernées			VPC nationale totale par produit (milliers d'euros)			VPC moyenne par OP et par produit (milliers d'euros)		
		2 007	2 017	Δ 2007-2017	2007	2017	Δ 2007-2017	2007	2017	Δ 2007-2017
LEGUMES	Asperges	17	12	-29%	15 773	22 831	45%	928	1 903	105%
	Aubergines/Courgettes	9	4	-56%	4 458	4 585	3%	495	1 146	131%
	Autres légumes	171	284	66%	253 149	340 650	35%	1 480	1 199	-19%
	Carottes et navets	17	14	-18%	66 893	89 842	34%	3 935	6 417	63%
	Champignons	1	2	100%	98 846	89 064	-10%	98 846	44 532	-55%
	Choux / Brocolis	23	22	-4%	110 552	122 695	11%	4 807	5 577	16%
	Concombres	17	24	41%	41 113	69 732	70%	2 418	2 906	20%
	Endives	11	12	9%	117 936	159 600	35%	10 721	13 300	24%
	Epinards	8	5	-38%	10 375	10 236	-1%	1 297	2 047	58%
	Genre alium	27	17	-37%	67 327	66 904	-1%	2 494	3 936	58%
	Haricots	34	19	-44%	91 356	104 315	14%	2 687	5 490	104%
	Melons	21	18	-14%	44 912	52 976	18%	2 139	2 943	38%
	poireaux	14	14	0%	43 195	50 670	17%	3 085	3 619	17%
	Pois	14	13	-7%	44 350	54 332	23%	3 168	4 179	32%
	Salades	48	34	-29%	186 078	206 817	11%	3 877	6 083	57%
Tomates	41	37	-10%	398 701	531 572	33%	9 724	14 367	48%	
FRUITS	Abricots	37	30	-19%	63 175	45 958	-27%	1 707	1 532	-10%
	Agrumes	14	22	57%	17 053	53 708	215%	1 218	2 441	100%
	Autres fruits	7	14	100%	3 471	8 785	153%	496	627	27%
	Cerises	40	25	-38%	22 720	22 619	0%	568	905	59%
	Fraises	33	23	-30%	64 426	97 576	51%	1 952	4 242	117%
	Fruits à coques	26	21	-19%	54 994	100 948	84%	2 115	4 807	127%
	Kiwis	22	19	-14%	34 839	46 899	35%	1 584	2 468	56%
	Pêches/nectarines	48	34	-29%	149 949	132 800	-11%	3 124	3 906	25%
	Petits fruits rouges	15	3	-80%	6 495	4 001	-38%	433	1 334	208%
	Poires	57	32	-44%	34 238	31 262	-9%	601	977	63%
	Pommes	108	71	-34%	592 328	591 147	0%	5 485	8 326	52%
	Prunes/pruneaux	42	27	-36%	91 978	125 483	36%	2 190	4 648	112%
	Raisins	15	13	-13%	26 079	20 456	-22%	1 739	1 574	-9%
	Total LEGUMES	N.A			1 595 014	1 976 820		N.A		
Total FRUITS	N.A			1 162 121	1 292 356		N.A			
TOTAL	272	226	-17%	2 757 135	3 269 176	19%	10 137	14 465	43%	

Source : FranceAgriMer, données déclaratives 2017. Traitement : BLEZAT Consulting

➤ Concernant la localisation géographique des OP

Cinq régions concentrent presque trois quarts (71,2%) de la VPCA des OP présentes sur le territoire : Bretagne, Centre, Val de Loire, Nouvelle Aquitaine et Occitanie. La moitié (50,2 %) de la production se concentre dans 3 anciennes régions administratives : Bretagne, Pays de La Loire et Aquitaine. Cela s'explique par l'importance des productions de FEL dans ces 3 régions mais aussi par l'importance de l'organisation en OP, notamment en coopératives. A l'inverse, les VPCA déclarées en Rhône-Alpes et PACA sont relativement faibles au regard de l'importance de la production de FEL dans ces 2 régions, ce qui traduit un faible taux d'organisation en OP (Tableau 33).

Tableau 33 - répartition de la VPCA générée par les adhérents des OP selon la région

Bassin de production	k€	Part de VPCA nationale	Région	k€	Part de VPCA nationale
Auvergne-Rhône-Alpes	136 779	4,3%	Rhône-Alpes	130 958	4,2%
			Auvergne	5 821	0,2%
Bourgogne-Franche-Comté	11 011	0,4%	Bourgogne	11 011	0,4%
Bretagne	591 079	18,8%	Bretagne	591 079	18,8%
Centre-Val de Loire	643 148	20,5%	Pays de la Loire	575 592	18,3%
			Centre	67 556	2,1%
Corse	53 196	1,7%	Corse	53 196	1,7%
Grand-Est	14 514	0,5%	Lorraine	12 097	0,4%
			Alsace	2 417	0,1%
			Champagne-Ardenne	0	0,0%
Guadeloupe	15 929	0,5%	Guadeloupe	15 929	0,5%
Hauts-de-France	263 130	8,4%	Nord-Pas de Calais	131 990	4,2%
			Picardie	131 140	4,2%
La Réunion	29 532	0,9%	La Réunion	29 532	0,9%
Martinique	9 537	0,3%	Martinique	9 537	0,3%
Normandie	157 240	5,0%	Basse Normandie	157 240	5,0%
Nouvelle-Aquitaine	518 179	16,5%	Aquitaine	411 141	13,1%
			Limousin	71 450	2,3%
			Poitou-Charentes	35 589	1,1%
Occitanie	485 371	15,4%	Lang-Roussillon	274 219	8,7%
			Midi-Pyrénées	211 151	6,7%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	216 090	6,9%	PACA	216 090	6,9%

Source : FranceAgriMer, données déclaratives 2017. Traitement : BLEZAT Consulting

1.1.7 Principales formes d'organisations de producteurs

En France, les organisations de producteurs de FEL peuvent prendre des formes juridiques diverses.

Tableau 34 - Ventilation du nombre de structures, du chiffre d'affaire et de la VPC des OP françaises de fruits et légumes selon la forme juridique

Forme juridique	Nombre d'OP	Part relative	CA	VPC adhérents	VPCA/CA	VPCA/OP
		%	milliers d'€		%	€
SCA	111	49%	1 663 170	1 595 723	96%	14 376
UCA	9	4%	286 198	281 445	98%	31 272
SICA	41	18%	499 709	472 670	95%	11 529
SARL	19	8%	221 258	204 540	92%	10 765
SAS	11	5%	216 436	209 676	97%	19 061
SA	5	2%	56 106	52 517	94%	10 503
ASSOC ³⁸	24	11%	281 192	279 958	100%	11 665
GIE	6	3%	41 655	41 612	100%	6 935
Total	226	100%	3 268 698	3 141 118	96%	13 899

Source : FranceAgriMer, données déclaratives 2017. Traitement : BLEZAT Consulting

³⁸ Ces associations recouvrent des réalités très diverses dont la complexité nécessiterait un approfondissement à part entière. On retrouver par exemple dans cette catégorie des associations de légumes industries (4) issues

Le Tableau 34 montre que les sociétés coopératives agricoles et unions de sociétés coopératives agricoles sont majoritaires avec plus de la moitié des structures (53%) et 60% de la VPC, tandis que les SICA³⁹ sont aussi bien représentées (18% des structures). Et bien que les OP soient autorisées à faire du négoce, à condition qu'il soit minoritaire (<50% du CA), en plus de la commercialisation de la production des adhérents, la valeur de cette dernière représente presque la totalité du chiffre d'affaires (96% en moyenne).

1.1.8 Le cas spécifique des légumes à destination industrielle

Pour les légumes en conserve et surgelés (hors tomate, périmètre UNILET) :

- 19 Organisations de producteurs (4 en Bretagne-Pays de Loire, 5 en Nord-Picardie, 2 dans le Centre, 7 dans le Sud-Ouest + 1 transnationale⁴⁰ avec la Belgique et les Pays-Bas)
- 3 975 producteurs membres d'OP à plus de 90% (source : CENALDI),
- 69 500 ha ensemencés
- 915 000 t de production livrée à l'industrie
- 28 sites de transformation (10 en Bretagne, 11 dans le Nord-Picardie-Centre, 7 dans le Sud-Ouest)

Toutes les OP légumes industrie fonctionnent avec transfert de propriété. Le transfert de propriété se fait à la sortie du champ ou à l'entrée de l'usine.

8. Missions remplies par les OP

Les missions actuelles des OP FEL découlent de 2 aspects :

- **Les missions réglementaires (cf. partie suivante)**, strictement définies dans plusieurs règlements européens dont le règlement OCM unique.

Des facteurs d'organisation définis ci-après, qui orientent les modalités d'application des missions définies réglementairement. En effet, les règlements listent des fonctions qui sont obligatoires pour prétendre au statut d'OP, les modalités d'exécution changeant en fonction de facteurs propres au type de produit, aux spécificités régionales, aux marchés et aux aspects technico-économiques des exploitations.

8.1 Les missions d'un point de vue réglementaire, notamment en termes de reconnaissance.

Les 4 principaux règlements européens cadrant les rôles des OP sont les suivants :

- 1 règlement OCM unique (et portant sur toutes les filières) et son règlement délégué :

de syndicat de producteur, mais aussi des associations qui peuvent coexister avec d'autres véhicules juridiques (GIE).

³⁹ La SICA doit réaliser 50 % au moins des opérations de chaque exercice avec des personnes morales ou physiques remplissant les conditions requises pour être associés coopérateurs dans une société coopérative agricole. Quant à la société coopérative, elle ne peut travailler qu'avec ses associés coopérateurs. Sur option statutaire, une dérogation est possible à hauteur de 20% maximum du CA annuel.

⁴⁰ Une AOP est qualifiée de transnationale lorsqu'une ou plusieurs OP membres ont établi leur siège social dans un pays membre autre que celui dans lequel le siège de l'AOP est établi.

- Règlement (UE) n° 1308/2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles
- Règlement délégué (UE) 2016/232 complétant le précédent en ce qui concerne certains aspects de la coopération entre producteurs ;
- 2 règlements spécifiques au secteur des fruits et légumes :
 - Règlement délégué (UE) 2017/891 complétant de premier et dédié au secteur des fruits et légumes et des produits transformés à base de fruits et légumes
 - Règlement d'exécution (UE) 2017/892, spécifique au secteur des fruits et légumes et des fruits et légumes transformés ;

Pour être reconnue, l'OP doit poursuivre au moins l'un des trois objectifs OCM suivants (article 160 du règlement OCM, se référant à l'article 152), listés tels que rédigés dans le règlement CE :

- Assurer la programmation de la production et son adaptation à la demande, notamment en termes de qualité et de quantité ;

Concentrer l'offre et mettre sur le marché la production de leurs membres, y compris via une commercialisation directe ;

Optimiser les coûts de production et les retours sur les investissements réalisés pour satisfaire aux normes environnementales et stabiliser les prix à la production.

L'OP a donc une obligation de « connaissance de la production » incluant l'enregistrement des semis/ plantations (légumes) ou l'inventaire des vergers (fruits) ainsi que le suivi des prévisionnels des récoltes.

En effet, l'objectif fondamental des OP fruits et légumes, comme pensé initialement par le législateur européen, est de **concentrer l'offre**, en diminuant le nombre d'offres sur le marché européen pour tenter de rééquilibrer la relation commerciale entre producteurs et acheteurs.

Une autre fonction essentielle des OP fruits et légumes concerne **la mise en marché des produits des adhérents**. Les exploitations ont une **obligation d'apport total**, c'est-à-dire de vendre intégralement via leur OP, notamment pour éviter que les producteurs commercialisent aux clients de leur propre OP. Ainsi, tout membre producteur s'engage à vendre par l'intermédiaire de l'OP la totalité de la production pour les produits concernés par l'adhésion à l'OP. Les exceptions à cette règle sont très limitées, rares et très encadrées par les pouvoirs publics⁴¹. En contrepartie de l'apport total, l'OP doit mettre en marché les fruits et légumes pour lesquels adhèrent ses membres, ce qui l'oblige à chercher une valorisation totale pour tous les produits, y compris ceux qui seraient moins adaptés au marché (taille, variété, etc.).

Ces trois objectifs impliquent aussi de disposer des moyens et infrastructures liés pour :

- La fourniture de moyens techniques et de conseil technique,
- Le tri, stockage, conditionnement,
- L'agrégé.

⁴¹ Cependant, un producteur n'a pas l'obligation d'adhérer à une OP pour la totalité de ses productions, mais pour la catégorie de reconnaissance de l'OP. Par exemple, si l'OP est reconnue « OP fruit », le producteur devra amener la totalité de ses fruits à la coop. Par contre, si l'OP est reconnue « OP noix » ou « OP abricot », alors l'apport total ne concerne que les noix ou les abricots.

Enfin, le législateur européen a aussi autorisé les OP à recourir au négoce, dans la mesure où celui-ci reste minoritaire (<50% du CA⁴²) par rapport au chiffre d'affaires issu de ses producteurs adhérents. Le négoce permet à l'OP une meilleure agilité sur les marchés, notamment pour étendre sa largeur de gamme, et ainsi augmenter ses possibilités de référencement

Les missions de l'OP peuvent aussi s'inscrire dans 7 autres objectifs facultatifs listés à l'article 152 du règlement OCM, listés tels que rédigés dans le règlement CE :

- Réaliser des études et développer des initiatives sur les méthodes de production durables, les pratiques innovantes, la compétitivité économique et l'évolution du marché ;

Promouvoir et fournir l'assistance technique nécessaire à la mise en œuvre de pratiques culturales et de techniques de production respectueuses de l'environnement et de pratiques et techniques respectueuses du bien-être des animaux ;

Promouvoir et fournir l'assistance technique nécessaire à l'application des normes de production, améliorer la qualité des produits et développer des produits avec une appellation d'origine protégée, une indication géographique protégée ou couverts par un label de qualité national ;

Assurer la gestion des sous-produits et des déchets, en vue notamment de la protection de la qualité de l'eau, du sol et du paysage, et préserver ou stimuler la biodiversité ;

Contribuer à une utilisation durable des ressources naturelles et à atténuer le changement climatique ;

Développer des initiatives dans le domaine de la promotion et de la commercialisation ;

Gérer les fonds de mutualisation visés dans les programmes opérationnels dans le secteur des fruits et légumes visés à l'article 31 du règlement ODCM unique.

Pour ce faire, l'OP met à la disposition de ses producteurs membres les moyens techniques nécessaires et met en vente directement ou indirectement la totalité de la production concernée.

Les seuils de reconnaissance fixés dans le code rural sont les suivants :

- Un nombre minimum de producteurs de 5 ;
- Une valeur de production commercialisée minimale (VPC) de 1 million d'euros⁴³;

8.2 Facteurs explicatifs de l'organisation en OP

Quels sont les facteurs intrinsèques à la filière qui font qu'un producteur choisit d'adhérer à une OP ? En effet, l'adhésion à une OP naît d'un besoin d'augmentation de la productivité ou du revenu (les 2 étant intimement liés), macro ou micro-économique, qui conditionne les modalités d'action de l'OP.

1.1.9 Fruits et légumes frais : une grande diversité de facteurs très dépendants des types de produits et du marché

Les facteurs explicatifs de l'organisation en OP et des missions des OP pour les fruits et légumes frais peuvent être classés en 4 catégories :

- Facteurs liés aux caractéristiques intrinsèques des produits commercialisés,

⁴² Maximum 20% pour les sociétés coopératives.

⁴³ à 100 000 euros pour les OP de fruits à coque, de fruits et légumes destinés à la transformation, de produits SIQO, ou pour les OP ayant leur siège social dans une zone périurbaine ou dans une zone de faible densité de production, une collectivité territoriale d'outre-mer ou dans la collectivité territoriale de Corse. + Zones de faible densité de production : production FEL < 10% de la production agricole totale + Zones de montagne au sens de la législation en vigueur.

Facteurs liés au positionnement géographique,
Facteurs liés au marché / macro-économiques,
Des facteurs micro-économiques

➤ **Les facteurs liés aux caractéristiques intrinsèques des produits commercialisés**

Magnitude de la périssabilité

La planification de la production par une structure collective peut résulter de la nécessité de disposer d'une offre répartie sur une durée maximale et du besoin de lisser d'éventuels pics de surproduction pour étaler l'offre par rapport à la demande.

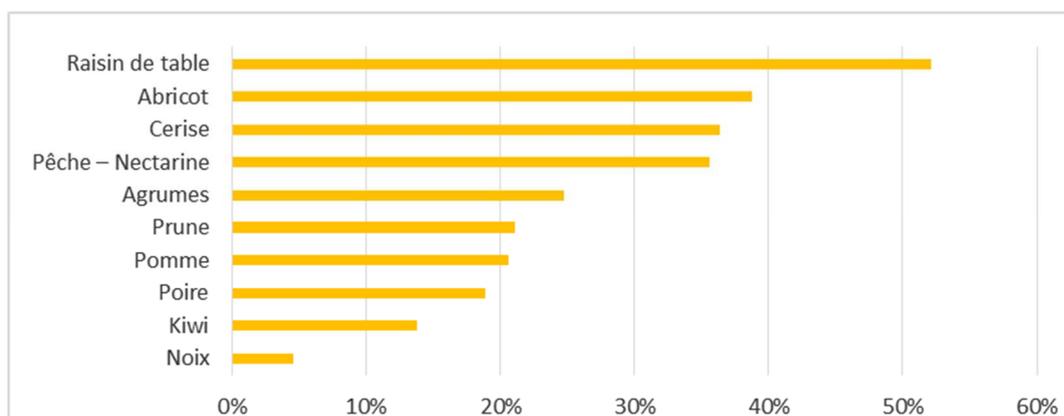
Par exemple, devant la forte périssabilité de la mirabelle de Lorraine et la prépondérance de sa consommation en oreillons sur des tartes en pâtisserie (avec un besoin de mirabelles toute l'année), l'AOP Végafruits a décidé d'investir dans un procédé de congélation coûteux appelé IQF (*Individual Quick Freezing*). Ce procédé permet de récolter la mirabelle de Lorraine à maturité pour garantir une bonne qualité gustative, et de la surgeler en oreillons prêts à l'emploi tout en conservant le goût et la couleur du fruit frais. Un tel investissement n'aurait probablement pas pu être réalisé à l'échelle d'un seul producteur.

La difficulté de transport ou de traitement du produit brut est en revanche un facteur défavorable à la mutualisation des outils de conditionnement, ce qui peut aussi limiter le recours à l'OP pour la commercialisation. Dans ce dernier cas, le producteur peut en effet être incité à gérer directement la commercialisation des produits qui ont été conditionnés sur sa propre exploitation. Cet enjeu semble l'emporter pour certaines productions comme le raisin, l'abricot et la cerise.

Aptitude du produit au stockage/conservation

Ce point est finalement très lié au précédent car les produits stockables sont les moins périssables. A ce titre, une analyse des données du dernier inventaire des vergers (2013, cf. Figure 34 - Part de la production nationale conditionnée sur l'exploitation) montre que, globalement, la part conditionnée sur l'exploitation augmente avec la périssabilité du produit. En revanche, le conditionnement sur l'exploitation diminue quand le produit devient moins fragile et plus stockable, laissant suggérer une délégation du conditionnement à l'OP. C'est notamment le cas des carottes, choux, tomates, noix, kiwis, poires, pommes, nouvelles variétés de prunes (américano-japonaise) et agrumes.

Figure 34 - Part de la production nationale conditionnée sur l'exploitation

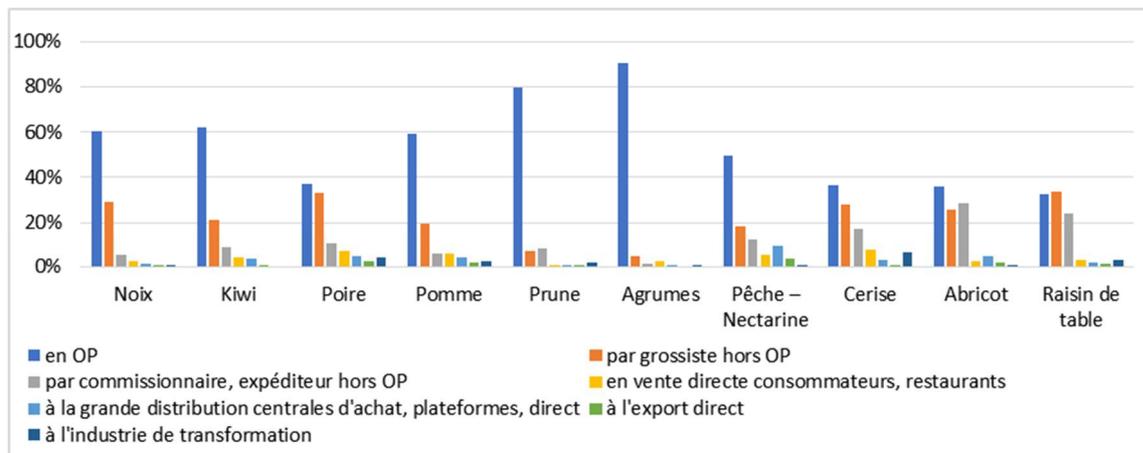


Source : inventaire des vergers 2013, Traitement des données : BLEZAT Consulting

Ainsi, bien que la capacité de stockage et la périssabilité (point 1) soient souvent inversement liées, elles conduisent toutes deux à un besoin d'organisation. Cependant, la nature des outils mutualisés diffère (mutualisation du stockage-conditionnement en vue d'une meilleure gestion de l'offre vs mutualisation de la planification de la mise en marché pour des produits rapidement conditionnés sur l'exploitation).

Bien que les données sur les destinations commerciales des principaux fruits produits en France présentées en Figure 35 datent de 2013, selon les experts interrogés pour cette étude, les ordres de grandeur sont restés les mêmes. Le graphique permet ainsi de constater des degrés d'organisation plus importants pour les fruits qui se stockent et dont la maturation peut être contrôlée.

Figure 35 - destination commerciale (depuis le producteur) en part des quantités commercialisées



Source : inventaire des vergers 2013

Investissement nécessaire à l'installation

Comme décrit précédemment, l'analyse des VPC par rapport à la valeur de la production nationale annuelle montre un taux d'adhésion à des OP plus fort en légumes qu'en fruits. Bien qu'il n'existe pas de données statistiques pour chaque produit, les filières tomates et concombres semblent être les plus organisées en OP. Cela s'explique notamment par un besoin de soutien au moment de l'investissement de départ pour démarrer une activité. En effet, afin de produire sous serre ou exploiter un verger, le producteur a besoin d'une mise de départ importante pour démarrer son activité ainsi que d'un accompagnement technico-économique rapproché. Par exemple, l'OP les Paysans de Rougeline achète les surfaces et les met en location avec option d'achat à terme pour faciliter l'installation. Elle s'occupe aussi d'une partie de la gestion administrative des dossiers. De telles OP jouent un rôle « d'amortisseur » important qui peut limiter le risque pendant toute la phase d'installation ou d'agrandissement. Ce type d'intervention nécessite des fonds propres importants.

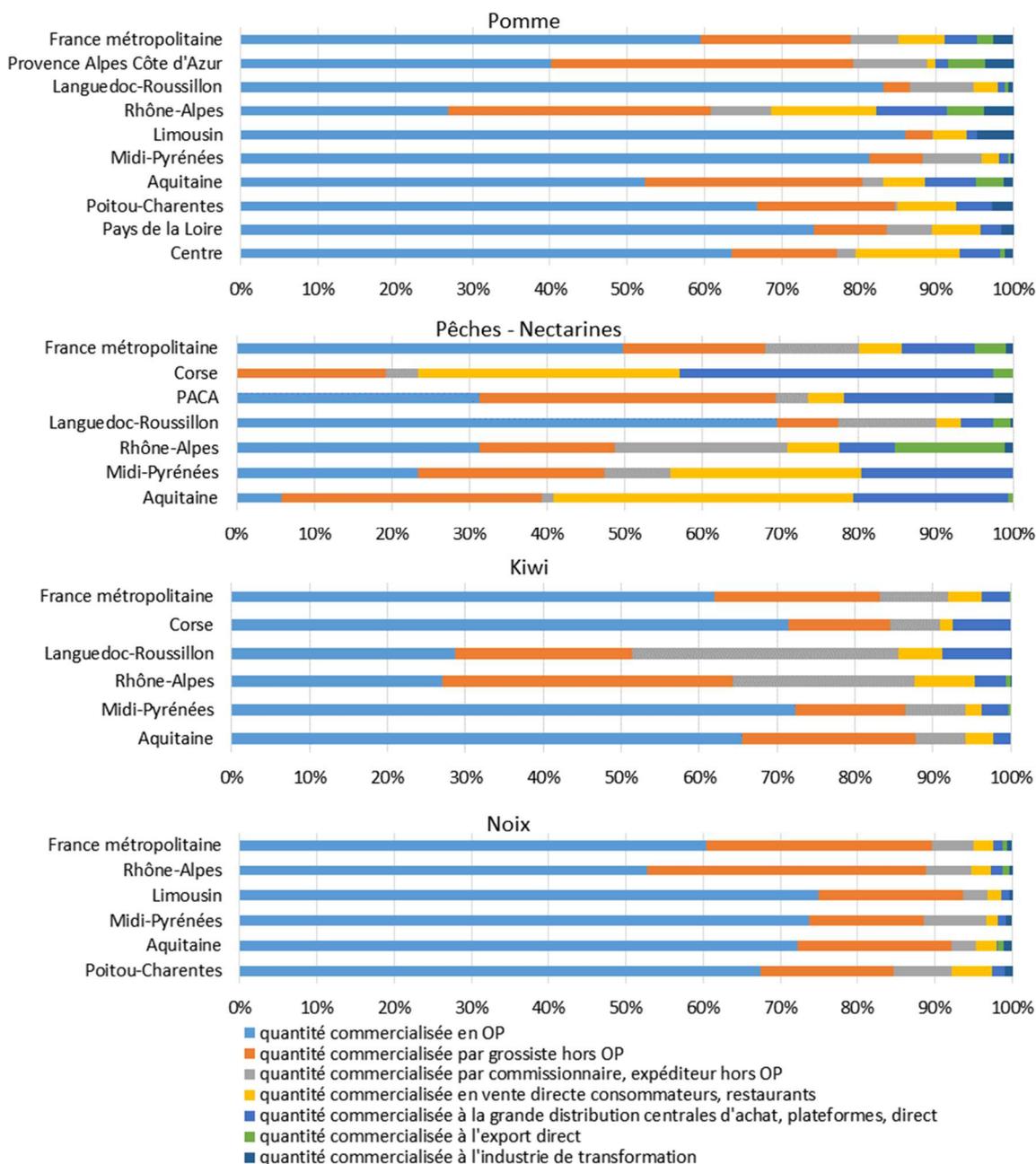
L'appartenance à une OP peut sécuriser un dossier de financement, car cette adhésion apporte une meilleure garantie de débouchés. Ces producteurs ont aussi besoin d'être en OP pour accéder aux aides UE, notamment pour l'investissement qui s'élève à plus de 100€/m².

A l'inverse, les activités de maraîchage sans serre n'ont pas besoin de franchir de tels caps technologiques et la fréquence des rotations permet de rapides rentrées d'argent.

➤ Facteurs géographiques

La localisation des producteurs par rapport aux bassins de consommation ainsi que la disponibilité des structures/opérateurs de mise en marché dans la région (très liée à la présence d'un bassin de consommation) influencent la culture commerciale des producteurs dans les bassins de production et le choix de commercialiser ou non via des structures collectives.

Figure 36 – Voies de commercialisation de différents fruits par les producteurs et pour les principales régions de production (chiffres départ producteur)



Source : inventaire des vergers 2013, Traitement des données : BLEZAT Consulting

L'éloignement de la production par rapport aux bassins de consommation (métropoles, zones densément peuplées et/ou touristiques pour la valorisation des fruits d'été) et donc **l'impossibilité de**

valoriser localement une partie de la production est clairement un moteur de l'organisation. Les retours des entretiens réalisés ainsi que l'analyse des données montrent que c'est dans les régions les moins « isolées » que la propension à commercialiser la production hors OP est la plus forte. Les opérateurs invoquent une recherche de liberté qui reste très liée à la présence d'un marché.

De manière générale, les experts constatent un degré d'organisation en OP plus faible dans le Sud-Est de la France, zone qui combine à la fois des bassins de consommation proches (agglomérations de Marseille, Aix, Nice, Lyon, etc.), des zones touristiques, de marchés d'intérêt national (Châteaurenard, Marseille, Cavaillon, Nice) ainsi qu'une tradition forte des marchés de plein vent. De la même manière, les producteurs positionnés en ceinture maraîchère d'une aire urbaine adhèrent rarement à une OP. L'obligation d'apport total en OP peut être un facteur « repoussoir » pour des producteurs qui souhaitent valoriser une partie importante de leur production localement s'ils ont des bassins de consommation à proximité⁴⁴. A l'inverse, l'organisation en OP est souvent plus représentée dans des régions plus « isolées » où l'offre excède la demande comme en Bretagne, Pays de la Loire, Occitanie, Nouvelle Aquitaine et en Languedoc Roussillon.

L'atomisation géographique des filières dans de nombreuses régions peut aussi être un frein à l'organisation, comme en poire (comme le montre la Figure 36 en comparaison avec la pomme) ou en asperge).

Dans la Figure 36, les graphiques sont tirés de l'analyse de l'inventaire des vergers 2013 (Agreste) et concernent quatre productions majeures de fruits dans les principales régions de production. Ils montrent bien ces différences régionales. Quelques exemples illustrant le paragraphe précédent ainsi que les graphiques présentés peuvent être cités :

- La Pomme du Limousin, en Appellation d'Origine Protégée (AOP), doit son dynamisme à l'action des OP. Ces dernières ont stimulé la mutualisation des outils de commercialisation et de communication dans un contexte d'éloignement et de volonté de diversification des structures agricoles (spécialisées viande). La création de l'AOP et le travail de promotion réalisé permettent de valoriser une variété dans un terroir spécifique (la pomme Golden d'altitude) alors que les autres régions de production ne parviennent plus à valoriser la Golden.
- La production d'asperge, fortement mutualisée dans les Landes (éloignement des marchés) et 100% indépendante en Alsace malgré l'importance de la production (le marché local et frontalier suffit à écouler la majeure partie de la production).
- Le très fort taux d'organisation en Bretagne, largement cité par les experts interrogés, région « dos à la mer » où la production de légumes de plein champ et sous serre excède largement la demande locale.

➤ **Facteurs liés au marché**

Au-delà des propriétés intrinsèques des produits, des facteurs géographiques et technico-économiques, le marché auquel doit répondre la production peut fortement influencer le besoin de mutualisation des outils en OP. Les principaux facteurs de marchés rapportés par les opérateurs interrogés sont :

- **Le besoin de coordination des décisions entre agriculteurs et structures de commercialisation, avant et pendant la campagne pour répondre aux attentes, en quantité**

⁴⁴ Même si l'apport total permet de réaliser de la vente directe grâce à des dérogations.

et qualité, des autres acteurs de la chaîne de commercialisation (GMS notamment). En FEL, la planification des plantations, essentielle pour maîtriser la distribution temporelle des quantités récoltées, et la gestion de l'hétérogénéité de qualité des produits sont deux objectifs importants des structures de mise en marché. De plus, l'étalement des récoltes permet de rentabiliser la station de conditionnement.

La météo-sensibilité de la demande (acte d'achat conditionné par la météo) et de l'offre (à l'échelle UE). Ce facteur demande une planification de l'offre (les prix s'effondrent en cas de pic de production non maîtrisé) et une mutualisation importante des outils de commercialisation, y compris de communication et marketing pour stimuler la demande. Cela demande aussi de gérer un observatoire de l'offre et de la demande en temps réel, compétence qui est souvent mutualisée au sein des AOP (pêche/abricot, fraises, asperges, cerises). Par exemple, les AOP, en jouant le rôle de vigie des marchés, ont la capacité de lancer des campagnes publicitaires d'envergure nationale quand les remontées de leurs adhérents laissent présager une augmentation rapide de l'offre. C'est par exemple le cas en fraises, produit très météo sensible pour lequel l'adéquation entre offre et demande requiert une optimisation permanente des volumes.

De plus, pour certains FEL d'été très périssables (melon, fraise, pêche/nectarine, abricot), les ventes s'accroissent généralement en fin de semaine alors que la durée de vie du produit est souvent inférieure à une semaine. La gestion de cette variabilité intra hebdomadaire implique une agilité qui demande une taille critique pour commercialiser avec les distributeurs.

La segmentation croissante de la demande et la profusion des cahiers des charges des GMS. Répondre à l'augmentation des cahiers des charges, notamment ceux des GMS (avec des exigences différentes selon l'enseigne), implique de segmenter l'offre. Cette segmentation demande une diversité d'offre importante, une gestion complexe de la qualité, de la traçabilité (certificats, agréage, expédition) ainsi qu'une lourdeur administrative qui sont difficilement gérables à l'échelle d'un producteur. Grâce à la diversité des producteurs adhérents, l'OP peut ainsi organiser et orienter les productions pour répondre à l'augmentation actuelle des cahiers des charges.

Des référencements en GMS facilités. Le référencement en grande distribution demande de pouvoir fournir des volumes importants sur une longue plage temporelle, de manière régulière et diversifiée pour assurer un approvisionnement constant des étals. Les GMS ne référencent pas une variété mais un fournisseur pour une durée et des quantités. Cela nécessite une taille économique suffisante et de tirer profit de la diversité de l'offre pour pouvoir faire du complément de gamme facilitant le référencement. Les OP étant habilitées à faire du négoce tant que sa valeur reste inférieure à la valeur de la production de ses adhérents, 2 OP de 2 régions différentes peuvent ainsi faire du négoce entre elles pour augmenter l'étalement de leur offre. Ainsi, une OP du Val de Loire et une du sud de la France peuvent avoir un accord commercial (via une filiale commerciale dans le cas de coopératives) afin de valoriser les produits en utilisant les circuits de commercialisation de chacune. Ce type d'accord n'est possible que s'il existe un transfert de propriété.

Il est aussi courant pour certaines OP d'importer des produits de pays tiers (par exemple de l'hémisphère sud) pour assurer un approvisionnement sur toute l'année et rationaliser les outils de stockage-conditionnement. Cela permet aussi de pérenniser les contrats de main-d'œuvre, pour proposer des temps pleins sur toute l'année et ainsi conserver une main-d'œuvre qualifiée.

Le poids de la concurrence UE et le différentiel de compétitivité. La forte concurrence des produits très compétitifs en provenance d'autres Etats membres (Espagne et dans une moindre mesure Italie pour les fruits d'été, Espagne pour melon/tomate/concombre/courgette, Espagne et Belgique pour les fraises, Italie pour le raisin et le kiwi) ou de pays tiers (Maroc pour fruits et légumes d'été, hémisphère sud pour pommes/poires, etc.) pousse les producteurs à s'organiser pour :

Différencier leurs produits par rapport aux produits d'import et ainsi valoriser l'origine France en travaillant sur les variétés, la qualité et la sécurité des aliments.

Ainsi, les OP ont réalisé un travail de différenciation important sur les variétés de fraise (Gariguettes, Ciflorette, Charlotte) il y a 10-15 ans, qui leur a permis de différencier leur offre, tant d'un point de vue visuel que gustatif. Ce travail d'amélioration par les variétés est aussi très prégnant en tomate. Les OP à transfert de propriété sous la marque Rougeline, par exemple, ont développé une offre importante de variétés de tomates anciennes et colorées, tout en s'engageant dans une démarche zéro résidu de pesticides.

Réorienter les vergers suite à une crise liée à une arrivée massive de produits importés.

Face à l'arrivée massive de pêches/nectarines espagnoles, il y a une dizaine d'années, la production française s'est effondrée de moitié. Les OP ont beaucoup travaillé à la restructuration des vergers pour l'orienter vers des marchés à plus forte valeur ajoutée en valorisant l'origine France avec des produits à haute qualité gustative. Elles ont accompagné des campagnes d'arrachage et de plantation et aidé à leur financement. La filière abricot est actuellement confrontée à une crise similaire (arrivée de produits espagnols avec une qualité gustative similaire et une saisonnalité identique, entraînant de nombreuses cessations d'activité) et les OP travaillent à une meilleure valorisation de l'origine et de la qualité française, en s'engageant notamment vers des démarches de certification environnementales (exemple : vergers écoresponsables). Les entretiens montrent clairement que les liens se resserrent quand une filière s'appauvrit car sa compétitivité est menacée.

Réorienter les productions sur des créneaux calendaires permettant de référencer les produits avant les concurrents des autres pays.

Les OP d'asperges ont amélioré la précocité de la production pour pouvoir arriver plus tôt sur le marché. 2 OP des Landes parviennent à mettre en marché leurs productions avant l'arrivée des asperges d'Allemagne et des Pays Bas. Cela leur permet d'être référencées en premier sur les étals. Il est ensuite plus difficile de les en déloger.

- **L'importance des marchés destinés à l'exportation.** Accéder aux marchés export requiert des compétences administratives et une organisation logistique lourdes. Les OP jouent par exemple un rôle important en pomme, dont plus du tiers de la production nationale est exporté. Une telle importance peut expliquer la formation d'OP de grande ampleur comme l'UCA « les vergers de Blue Whale », plus grosse OP fruits en France.

➤ **Facteurs micro-économiques**

Certains facteurs plus technico-économiques peuvent aussi influencer l'adhésion ou la non-adhésion à une OP :

- **La taille des exploitations.** Plus une exploitation agricole est grande, plus elle réalise des économies d'échelle et est en capacité de stocker et commercialiser elle-même.

L'évolution des techniques et des outils, notamment pour le suivi de la qualité, la logistique et le conditionnement (e.g. mesures non-intrusives de la qualité, contrôle de l'atmosphère de conservation, etc.) qui, devenant de plus en plus sophistiquées et coûteuses, demandent nécessairement de mutualiser les investissements et leurs coûts opérationnels.

Accès au groupement des achats d'intrants⁴⁵. L'approvisionnement est peu mutualisé en FEL, hormis dans les coopératives polyvalentes qui disposent de branches d'activité vente d'intrants et peuvent ainsi étendre leur gamme aux filières FEL. Mais suite à la loi EGalim et aux ordonnances récentes sur la séparation du conseil et de la vente, de nombreuses OP devront céder leurs activités de vente d'intrants.

La possibilité de planter des variétés à plus forte valeur ajoutée. Cela est surtout le cas en pomme où des variétés « club » garantissent une commercialisation à des prix plus élevés, ainsi qu'une gestion centralisée des volumes sur toute la chaîne. Ainsi, l'OP Blue Whale a acheté l'exclusivité pour certaines variétés de nouvelles pommes récemment arrivées sur le marché (Regalio®, Rock'it®) et est habilitée à commercialiser 2 pommes club très répandues : Pink Lady® et Joya®.

Réaliser de telles opérations requiert une surface financière que ne peut pas avoir un producteur indépendant, qui se retrouve ainsi exclu de telles démarches commerciales.

Concernant les variétés les moins rémunératrices, les OP ont bien souvent accompagné des campagnes d'arrachage par anticipation. Il n'y a, par exemple, plus de vergers plantés en pommes Golden et Granny chez les producteurs adhérents d'OP dans le Tarn-et-Garonne. La majorité des surfaces restantes pour ces variétés sont implantées chez des indépendants qui n'ont pas bénéficié de l'anticipation des OP pour remplacer leurs vergers. Chez les indépendants, ces deux variétés occupent jusqu'à 30% des vergers, alors que leur coût de production est supérieur au prix de vente dans le Tarn-et-Garonne.

La gestion de la variabilité des prix. Les producteurs peuvent être amenés à mutualiser des outils de stabilisation du revenu pour gérer :

- La variabilité prix intra-annuelle via des caisses de péréquation.
- La variabilité prix interannuelle via des provisions (exemple : provisions pour ristournes différées dans les SCA) et de la péréquation.

Ces mécanismes ne sont peu ou pas utilisés en fruits et légumes frais. Ils sont en revanche très développés pour les fruits à coque et pour les légumes d'industrie.

1.1.10 Légumes transformés, des filières à goulet d'étranglement

Les légumes transformés s'insèrent dans des filières à « goulet d'étranglement », où la valorisation d'une production périssable est très dépendante de la capacité, journalière ou horaire, de l'usine de transformation. Le transformateur industriel et les producteurs sont dans une situation d'interdépendance forte, le résultat de l'un dépendant de l'autre et inversement. Cet aspect essentiel à la compréhension de la filière des légumes destinés à la transformation, pour lesquelles le besoin d'organisation s'explique par les facteurs suivants :

- **Le besoin d'échelonner la production (planification) afin d'optimiser les flux entrants de produits bruts dans l'unité de transformation⁴⁶.** Les cultures sont mises en place spécifiquement pour répondre aux besoins de l'industriel :

⁴⁵ La reconnaissance OP ne porte que sur l'activité commerce vente de FEL. Ce n'est pas l'OP qui fait de l'achat d'approvisionnement mutualisé mais bien la structure polyvalente qui héberge l'OP.

⁴⁶ Il faut rappeler que la demande est en régression et très stable d'une année sur l'autre. Il n'y a pas d'effet de saisonnalité de la demande non plus (hormis pour la IVE gamme, mais qui n'est pas considérée comme légume industrie). A contrario, l'offre qui dépend de la production agricole est moins prévisible.

- Les choix des variétés et le planning des emblavements sont effectués en commun entre usine et OP.
- Le suivi des parcelles, du semis à la récoltes, ces dernières doivent en effet bénéficier d'un suivi technique rapproché pour garantir le respect du (ou des) cahier des charges de l'industriel.

Cela implique d'échelonner les dates de semis pour répartir la récolte dans le temps, entraînant inévitablement des inégalités de rendement entre producteurs, et donc le besoin d'utiliser des outils de péréquation.

Le besoin d'augmenter le pouvoir de négociation face à des industriels regroupés et des filières très verticales (une OP pour un industriel). Une unité industrielle étant approvisionnée par de nombreux producteurs, et ces derniers ne pouvant pas faire jouer la concurrence pour négocier des prix (filières verticales liées à la présence d'un outil de transformation à proximité), il y a nécessité pour les producteurs de s'organiser collectivement pour augmenter leur pouvoir de négociation et négocier les prix.

A la différence des producteurs laitiers, autre filière à goulet d'étranglement, les producteurs de légumes industrie sont des polyculteurs (comme dans le nord de la France) voire des polyculteurs-éleveurs (comme en Bretagne), ce qui leur laisse la liberté d'arrêter de produire au profit d'une autre culture, constituant un argument de poids dans la négociation. La survie de l'outil industriel dépend de la décision des agriculteurs d'insérer des légumes industrie dans leur rotation⁴⁷.

Le besoin d'un interlocuteur unique auprès de l'industriel, qui est le donneur d'ordre fixant les quantités à produire par période, et qui doivent ensuite être réparties dans le temps entre les agriculteurs.

8.3 Les modalités d'intervention des OP

1.1.11 Les modalités d'intervention des OP de fruits et légumes frais

Pour remplir leurs missions règlementaires, les OP mettent en place des actions avec des moyens et niveaux d'ambitions très variables. Ces derniers répondent aux facteurs d'organisations spécifiques qui vont stimuler (ou pas) la mutualisation d'outils visant *in-fine* à augmenter le revenu. Afin de ne pas présenter une liste longue et laborieuse des outils mobilisés, le schéma ci-dessous tente de lier les facteurs d'organisation aux outils mis en œuvre au sein des OP, et listés grâce aux retours des opérateurs et experts interrogés. Certains de ces outils sont susceptibles d'être financés par les Programmes Opérationnels, dont les OP sont le réceptacle.

Globalement, toutes les OP FEL frais assurent les fonctions suivantes :

- Planification de de la production
- Tri, stockage et conditionnement
- Mise en marché
- Appui technique

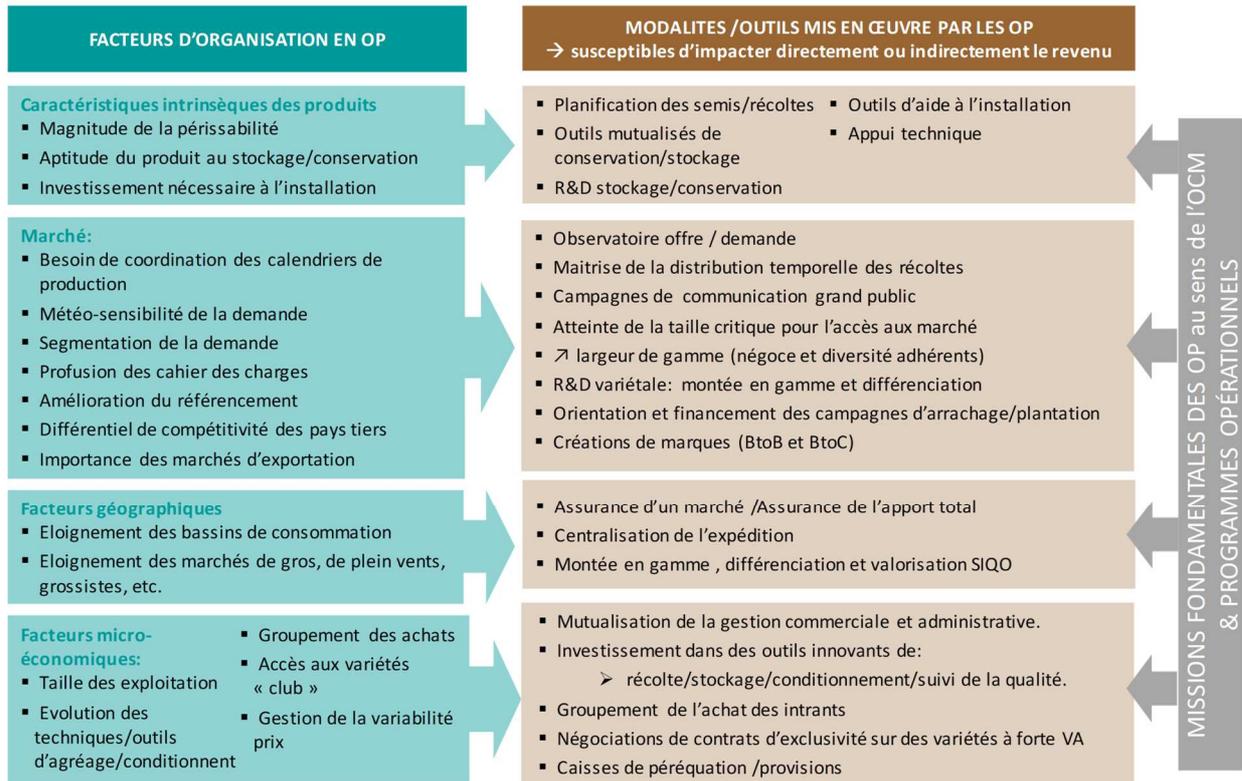
⁴⁷ D'après le CENALDI, plus de 80% des exploitations consacrent moins de 20% de leur surface aux légumes, et ¾ des exploitations classent au mieux l'atelier légumes en 3^{ème} position pour son importance économique, derrière élevage («38%», grandes cultures (37%) et pomme de terre (10%))

Bien qu'ils soient des critères de reconnaissance, le tri/stockage/conditionnement et l'appui technique sont fréquemment délégués à des tiers via des conventions d'externalisation à des prestataires.

Figure 37 - Synthèse des modalités d'intervention des OP
découlant des facteurs d'organisations propres aux filières et aux missions fondamentales des OP



FRUITS ET LEGUMES FRAIS:



Source : Elaboration Blézat Consulting

En revanche, les ambitions de mutualisation varient fortement pour les aspects suivants :

- **Stabilisation des revenus par des outils financiers (gestion des aléas)**

Ces outils sont très peu développés en fruits et légumes frais (contrairement aux fruits à coque et aux légumes industriels). Seul le CERAFEL a développé un système de péréquation à partir de prix seuils (marché au cadran) complété par un outil de retrait/transformation gérer l'adéquation offre/demande.

La forme juridique coopérative permet 2 mécanismes :

- Le vote d'un complément de prix à distribuer avant l'Assemblée générale.
- La possibilité de faire une provision pour ristournes éventuelles (vote en AG, à condition de produire un résultat positif), dont le montant pourra être partagé entre les coopérateurs de l'année au cours des années suivantes, ou reversé dans les fonds propres de la coopérative. La ristourne est reversée uniquement aux adhérents qui étaient présents l'année de la mise en provision.

- **La R&D**

Ça n'est pas une des missions des OP au sens de l'OCM (cette dernière peut être financée par les PO via la mesure 5 « recherche et production expérimentale ») et dont la mise en œuvre est très liée à la taille des OP. En effet, les opérateurs interrogés ont rappelé que mener des programmes de R&D implique d'atteindre une « voilure suffisante », notamment en termes de personnel et infrastructures. La R&D est très développée dans les OP pommes, qui sont souvent de taille économique importante.

- **La fourniture des intrants, dont l'achat de semences et de plants**

Comme la R&D, cette fonction est aussi hors du périmètre de l'OP au sens de l'OCM. Cette fonction est très peu développée en fruits et légumes hormis dans les coopératives polyvalentes, qui ont déjà des magasins d'approvisionnement pour les céréales, et étendent généralement leur offre aux intrants des productions fruitières et légumières.

- **L'intégration des 4^{ème} (salade et mâche) et 5^{ème} gamme dans le périmètre de l'OP (betterave rouge, pomme de terre primeur).**

La 4^{ème} gamme est souvent intégrée, plus rarement la 5^{ème} gamme.

- **L'assistance juridique**

- **L'aide à l'investissement et à l'installation**

- **La communication et les activités promotionnelles** (parfois déléguées à l'AOPs/AOPn si elle existe)

- **La création d'une marque**

La marque peut uniquement servir pour le relationnel entre OP et clients de premier niveau mais de plus en plus, elle sert à améliorer l'identification auprès du grand public (exemple : Blue Whale, Soldive, Saveol, Prince de Bretagne, Les Paysans de Rougeline, Koki).

1.1.12 Les modalités d'intervention des OP légumes transformés

La Figure 38 lie les facteurs d'organisation, pour les légumes à destination industrielle, aux outils mis en œuvre au sein des OP et listés grâce aux retours des opérateurs et experts interrogés. Certains de ces outils sont susceptibles d'être financés par les Programmes Opérationnels, dont les OP sont le support.

Contrairement aux OP FEL frais qui doivent disposer de moyens de stockage et conditionnement appropriés au marché, les moyens nécessaires au marché sont externalisés aux industriels dans la filière légumes industrie. En revanche, l'intégration verticale de ces filières risque de créer un lien de dépendance des producteurs vis-à-vis de leur acheteur industriel, et le regroupement est essentiel pour augmenter le pouvoir de négociation.

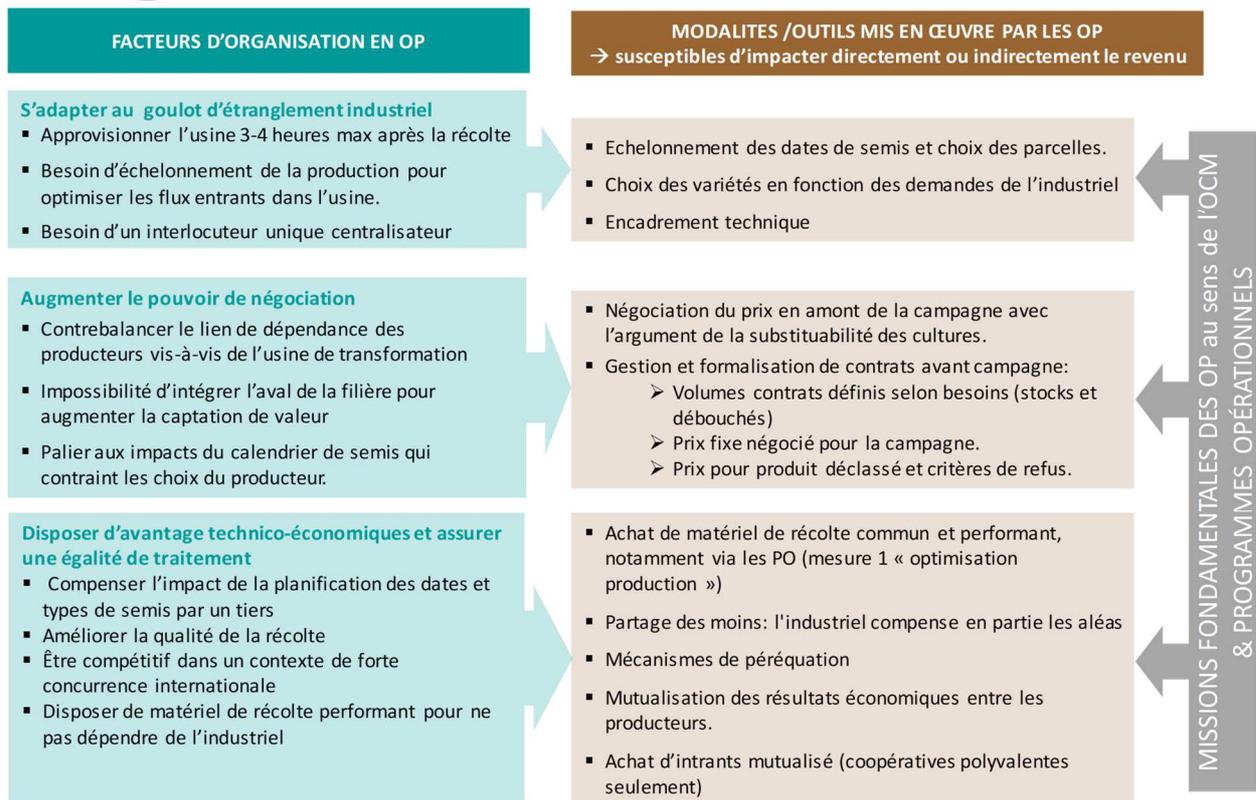
La contractualisation est généralisée dans cette filière, et cela depuis les années 1940, bien avant la création des OP. Les producteurs avaient mis en place depuis cette époque des « syndicats d'usine », auxquels les OP se sont logiquement substitués suite à la mise en place de l'OCM. Les producteurs considèrent que l'industriel est en partie responsable de la prise de risque, que le producteur aurait pu avoir des choix différents et que cette contrainte est susceptible d'impacter le revenu à la baisse. Ainsi, la rémunération est fixée en amont de la campagne lors d'une négociation entre l'OP et

l'industriel, avec un prix moyen par hectare emblavé (+ modulations en fonction de la qualité des produits livrés).

Figure 38 - Modalités d'intervention des OP, découlant des facteurs d'organisations propres aux filières des légumes à destination de l'industrie et aux missions fondamentales des OP



LEGUMES A DESTINATION DE L'INDUSTRIE:



Source : Elaboration Blézat Consulting

L'industriel, de son côté, a des installations à rentabiliser et cherche donc à garantir un approvisionnement régulier des usines, si possible par une production de proximité (réduction des coûts de transport) et répondant à un cahier des charges précis. De telles contraintes favorisent l'établissement de contrats.

❖ **Rôle des Associations d'Organisations de Producteurs (AOP)**

Les Etats membres peuvent reconnaître des AOPs constituées à l'initiative d'OP reconnues. Les AOPs peuvent exercer toutes les activités ou fonctions des organisations de producteurs (art 156 de l'OCM). Les AOPs peuvent avoir pour membres d'autres personnes que des OP reconnues, à l'exclusion des syndicats ou d'autres AOPs. Par dérogation, un syndicat peut y adhérer lorsque le champ d'intervention de l'association est national. Une AOPs est dite « nationale » lorsqu'elle représente un pourcentage

significatif⁴⁸ de la « valeur de la production commercialisée par l'ensemble des organisations de producteurs reconnues en France pour le produit, le groupe de produits ou la catégorie de produits au titre duquel la reconnaissance est demandée ». Les AOPn sont une spécificité française.

Ainsi, plusieurs OP relevant de bassins de production géographiques différents peuvent se regrouper en AOPs afin d'organiser l'offre et commercialiser la production des membres des OP. Dans le cadre de sa mission d'organisation de l'offre, l'AOP peut entreprendre des actions de segmentation de l'offre (définition de différentes gammes de produits), de création de marques, d'innovations technologiques dans le domaine de la production ou d'obtention de labels de qualité pour certains de ses produits (AB, Label rouge). La majorité des AOPs FEL sont des AOPn ou « AOP de gouvernance ». Elles assurent des fonctions de représentation nationale, communication/lobbying et observatoire des marchés (dans la limite des règles de la concurrence), mais pas de mise en marché et de commercialisation des produits des adhérents.

La seule AOPs à transfert de propriété identifiée en FEL en France est l'AOPs Végafruits, qui commercialise des mirabelles de Lorraine.

Il existe également des AOP à qui les OP membres ont délégué des missions sans aller jusqu'à la commercialisation, comme le CERAFEL.

Tableau 35 - Adhérents des 16 AOP présentes sur le territoire français

	Nombre
AGRUMES ET AUTRES FRUITS	
PRODUITS EN CORSE	7
CERAFEL	6
COPFEL	5
MACHE PAYS DE LOIRE	8
SAS ODELIS	6
ASSOCIATIVE DU PRUNEAU	4
UNION COOP AGRICOLE	
AQUITAINE MEDITERRANEE	0
JARDINS DE NORMANDIE	3
VEGAFRUITS	3
PERLE DU NORD	5
France NORD F&L	2
AOPLI	2

Tableau 36 - Adhérents des 16 AOP nationales (AOPn) présentes sur le territoire français

	Nombre
AGRUMES (20AN2016)	7
PECHES et NECTARINES, ABRICOTS (30AN2008)	40
NOIX (33AN2021)	10
ASPERGES (40AN2017)	6
CAROTTES (40AN2024)	5
PRUNEAUX (47AN2004)	5
FRAISE (47AN2013)	23
PRUNE (47AN2022)	10
TOMATES et CONCOMBRES (49AN2000)	27
POMMES et POIRES (49AN2019)	56
POIREAUX (50AN2023)	12
ENDIVES (62AN2007)	11
LEGUMES d'INDUSTRIE (75AN2011)	20
CERISE DE TABLE (84AN2014)	13
RAISIN de TABLE (84AN2015)	7
CERISES, PECHES et POIRES destinées à l'industrie (84AN2010)	5

Source : FranceAgriMer, traitement : BLEZAT Consulting

Les fonctions assurées par les AOP sont généralement les plus aisément mutualisables.

- Communication et activités promotionnelles, notamment au moment des pics de production.
- Défense de la filière (exemple : défense de la filière pomme par l'ANPP en cas d'attaque par les médias sur la question des pesticides).
- Aide au développement de cahiers des charges nationaux rassurant consommateurs et distributeurs (exemple : démarche Vergers Ecoresponsables)

⁴⁸ Les structures demandeuses doivent représenter au moins 55 % de la valeur de la production commercialisée par l'ensemble des OP reconnues en France pour le produit, le groupe de produits ou la catégorie de produits au titre duquel la reconnaissance est demandée.

- Observatoire de l'offre et de la demande : aider les OP à se situer sur les marchés (prix et volumes demande/offre) ou étudier les comportements des consommateurs. Bilans de campagne
- Actions de segmentation de l'offre (portage de marques, développement de cahiers des charges spécifiques, etc.)
- Création de marques et développement d'une relation avec les GMS, notamment sur les cahiers des charges et la communication.
- Obtention de labels de qualité (IGP, label rouge).

Par la possibilité d'adhésion de producteurs expéditeurs et de négociants, l'AOP constitue un outil de mutualisation qui va au-delà de l'OP, et contribue à la structuration des filières dans leur intégralité.

8.4 Développement de la contractualisation dans la filière

En fruits et légumes frais, la contractualisation avec l'aval (OP avec distributeur) est anecdotique. Elle est très difficile à mettre en place, notamment en raison de l'hyper météo-sensibilité de l'offre et de la demande, au manque de visibilité sur les prix à tous les maillons de la chaîne de valeur. De plus, l'acheteur n'a pas d'intérêt à contractualiser compte tenu de la diversité de l'offre qui lui permet de substituer des OP entre elles, et de s'approvisionner dans d'autres zones géographiques et en différentes espèces/variétés.

En revanche, les opérateurs interrogés sentent que la contractualisation pourrait, à moyen terme, faire son apparition dans la filière, notamment en raison de la demande croissante pour des produits étiquetés « origine France » (particulièrement en RHD), qui en induit le besoin pour l'aval de la filière (distributeurs) pour garantir des volumes d'origine FR. Cette dynamique est entretenue par un contexte de faiblesse d'offre durable.

Dans la filière pommes, les fabricants de compotes veulent des contrats pour s'assurer un approvisionnement constant pour optimiser leur outil de transformation. Pour l'OP, stocker ses pommes engendre un surcoût et des pertes. Mais un contrat avec un transformateur l'amène à stocker des pommes toute l'année en milieu réfrigéré.

Dans les filières de légumes à destination industrielle, les enjeux sont différents par rapport à la filière « frais », car les transformateurs ont des installations spécifiques qu'ils cherchent à rentabiliser en sécurisant un approvisionnement régulier, si possible par une production de proximité (réduction des coûts de transport) répondant à un cahier des charges précis. Ces contraintes ont favorisé l'établissement de contrats depuis plus de 50 ans, dans un contexte de demande stable. Il existe donc dans ces filières une pratique généralisée de la contractualisation, qui permet :

- Une sécurisation du débouché et du revenu du producteur
- Un approvisionnement et un coût de la matière première sécurisé pour l'industriel (essentiel pour la pérennité et la compétitivité de la filière)
- Une bonne gestion, et anticipation, du planning d'approvisionnement de l'usine
- La garantie d'une production adaptée aux spécificités de l'industriel
- La traçabilité complète des volumes engagés

8.5 Les OP et les politiques publiques dans le secteur Fruits et légumes

Selon l'article 32 du règlement OCM unique, les OP FEL peuvent constituer un fond opérationnel financé par :

- Les contributions financières versées (1) par les membres de l'OP ou l'OP elle-même,
- Par les AOPs,
- L'aide financière de l'UE.

En 2017, le montant des Programmes Opérationnels (PO) demandé s'est élevé à 239 millions d'euros (FranceAgriMer), soit 113 millions d'euros versés (et 5,5 millions d'euros de réfections et sanctions). Cela représentait environ 3% du budget total de la PAC.

Les PO doivent durer entre 3 et 5 ans et poursuivre 2 des objectifs fixés à l'article 152 de l'OCM ou 2 des objectifs suivants, sous condition d'avoir au moins 2 actions et au moins 10% des dépenses en faveur de l'environnement :

- Planification de la production, y compris la prévision et le suivi de la production et de la consommation.

Amélioration de la qualité des produits, qu'ils soient frais ou transformés.

Le développement de leur mise en valeur commerciale.

La promotion des produits, qu'ils soient frais ou transformés.

Les mesures en faveur de l'environnement (eau, agri bio)

La prévention et la gestion des crises (e.g. assurance récolte).

Tableau 37 - Répartition du montant délivré des PO en 2017, selon le type de mesure

	Montant de l'aide (k€)	% Mesure/Aide totale
1 Optimisation de la production	31 958	28,2%
2 Qualité des produits	34 301	30,3%
3 Environnement	23 201	20,5%
4 Commercialisation	10 494	9,3%
5 Recherche et production expérimentale	1 157	1,0%
6 Mesures de prévention et gestion des crises	5 890	5,2%
7 Mesures liées à la formation	3 172	2,8%
8 Autres mesures	710	0,6%
9 Frais de gestion	2 300	2,0%
Total général	113 183	100,0%

Source : bases de données FranceAgriMer et MAA, Traitement : Blezat Consulting

L'aide UE des fonds opérationnels est limitée à 50% du montant des dépenses effectuées (jusqu'à 60% selon certaines conditions) et plafonnés à 4,1% de la valeur de la production commercialisée, et jusqu'à 4,6% si les 0,5 points de % sont destinés à gestion des risques.

Les mesures 1 à 3 couvrent presque 80% de la totalité des PO versés en 2017 (Tableau 37). Le Tableau 38 montre qu'en moyenne, la maximisation de l'aide par rapport au plafond de 4,1-4,6% augmente avec la taille économique de l'OP. Les OP de taille économique importante ont donc une meilleure aptitude à optimiser l'utilisation des aides. Selon les opérateurs interrogés, la complexité et la lourdeur administrative du PO augmentent peu avec la valeur : un PO requiert 1 ETP, et cela indépendamment de son montant. Plus la taille économique de l'OP est importante, plus le montant du PO permet de

compenser l'affectation de ressources humaines pour la gestion du PO. Par ailleurs, plus l'OP est importante d'un point de vue économique, plus elle a de moyens humains spécialisés (contrôleur de gestion, assistants administratifs, etc.). Enfin, il y a des tailles économiques critiques nécessaires à atteindre pour réaliser certaines missions pouvant être soutenues par les PO : R&D, création de marques, etc. Le Tableau 39 montre que cette différence n'est pas liée au statut juridique.

Tableau 38 - ratio PO versé /VPC selon la taille économique

	2010	2017
VPC < 2M€	3,05%	3,61%
2 M€<VPC < 10M€	3,39%	3,77%
10 M€ < VPC < 20M€	3,67%	3,90%
VPC > 20M€	3,94%	4,03%
Total des OP	3,74%	3,99%

Tableau 39 - ratio PO versé/VPC selon le statut juridique

Forme juridique	VPCA (k€)	Montant PO (k€)	PO/VPC
SCA	1 747 280	70 403	4,03%
SICA	222 214	8 526	3,84%
ASSOC	147 552	6 251	4,24%
SARL	215 896	8 896	4,12%
SAS	194 905	8 000	4,10%
UCA	148 539	6 016	4,05%
GIE	36 542	1 483	4,06%
SA	109 784	4 575	4,17%
Total	2 822 715	114 153	4,04%

Source : bases de données FranceAgriMer et MAA, Traitement : Blezat Consulting

Les experts et opérateurs des filières interrogés expriment principalement les avis suivants :

- L'obtention des PO étant conditionnée à l'adhésion à une OP, cet outil est clairement une incitation pour l'organisation économique des producteurs.
- Les Programmes Opérationnels (PO) sont vus comme un véritable outil de compétitivité pour les OP/AOPs et indispensables à la pérennité de la filière fruits et légumes.
- Les PO imposent une lourdeur administrative difficile à appréhender et à gérer pour des OP de petite taille économique.
- Pour les fruits et légumes transformés, les PO ont permis l'achat d'outils de récolte qui ont permis aux agriculteurs de reconquérir du pouvoir de négociation face aux transformateurs.
- A l'exception des contraintes administratives, les PO sont perçus très positivement par les opérateurs des OP et souvent vus comme de « véritables plans stratégiques d'entreprises pour ces organisations ».
- Le budget modeste (3% du budget agricole de l'UE) de l'OCM FEL produit selon eux un effet de levier important propice à l'organisation des producteurs, leur compétitivité et l'adaptation et la modernisation de leurs outils de production. L'aide (même diminuée des coûts de gestion induits) versée aux OP représente des montants non négligeables au regard des marges pratiquées dans le secteur (RCAI < 2% selon ESANE 2014 ou OFPM pour les années 2014 à 2016).
- L'aide est vue comme très structurante car basée sur des actions ciblées visant à améliorer la compétitivité et le revenu.
- Les OP ont osé des investissements qu'elles n'auraient pas pu prendre sans les PO. L'investissement est plus facile quand la moitié est couverte par le PO.
- Les PO aident à passer un cap pour les très forts investissements initiaux et aident ainsi à rapidement atteindre une taille critique.

9. Typologie

9.1 Bases de données fournies par le commanditaire

Pour les fruits et légumes, plusieurs bases de données ont été fournies par le MAA et FranceAgriMer.

➤ **Données reçues en janvier 2019**

Elles comprennent neuf tableaux dont six remis par le MAA et trois par FranceAgriMer. Ces données sont, pour toutes les OP, mais avec des incertitudes sur l'homogénéité des dates de collecte de données entre OP : numéro de reconnaissance, date de reconnaissance, catégorie de reconnaissance, raison sociale, forme juridique, adhésion à une AOPs/AOPn, transfert de propriété (oui ou non), VPC déclarée en 2017 pour les quatre premiers produits commercialisés, type d'aide perçu (programmes opérationnels).

➤ **La transmission complémentaire de FranceAgriMer (avril 2019)**

Avec presque 10 000 observations, elle permet de produire des analyses assez fines sur la taille économique des 226 OP présentes dans la base de données :

- VPC déclarée en 2017 pour les 4 premiers produits et VPC totale (la VPC de cette base de données inclut le négoce avec d'autres OP et des producteurs indépendants et correspond au chiffre d'affaire).
- VPC des Adhérents (« VPCA », hors négoce) déclarée en 2017 mais non détaillée par produit (VPC globale par OP).
- Nombre de produits listés : 100

Tous les tableaux fournis ont été compilés dans une base de données unique (impliquant une harmonisation des données) afin de permettre leur analyse transversale.

Pour faciliter l'analyse et la rendre intelligible, les 100 produits listés dans la base de données ont été regroupés en 30 catégories de produits pertinentes au regard de leur importance économique. Les regroupements opérés pour l'analyse sont décrits dans le tableau suivant.

Tableau 40 - listes de produits disponibles dans la base de données FranceAgriMer et regroupement de catégories opéré pour l'analyse

Regroupe-ments	Produits détaillés	Regroupe-ments	Produits détaillés
Abricots	Abricots	Epinards	Épinards, tétragone et arroche
Agrumes	Autres agrumes frais	Fraises	Fraises
	Citrons (Citrus limon, Citrus limonum) et citrons verts (Citrus aurantifolia, Citrus latifolia)	Fruits à coques	Amandes
	Mandarines (y compris tangerines et satsumas), clémentines, wilkings et hybrides similaires d'agrumes		Autres fruits à coques, à l'exclusion des noix d'arec (ou de bétel) et noix de kola relevant de la sous-position 08029020
	Oranges		Châtaignes (Castanea spp.)
	Pamplemousses, y compris les pomélos		Noisettes et amandes
Asperges	Asperges		Noisettes ou avelines (Corylus spp.)
Aubergines/ Courgettes	Aubergines	Noix	Ananas
	Courgettes	Fruits tropicaux	Autres fruits à coques, à l'exclusion des noix d'arec (ou de bétel) et noix de kola relevant de la sous-position 08029020
Autres fruits	Autres fruits frais		Avocats
	Cassis		Bananes plantains fraîches
	Castel		Christophine
	Coings		Goyaves, mangues et mangoustans
	Figues fraîches		Papayes
	Pastèques		Genre alium
Autres légumes	Artichauts	Echalote	Oignons et échalotes
	Autres légumes	Haricots	Flageolet, har1/2sec, Haricot, haricot écoscé, haricot sec
	Autres légumes à cosses		Haricots (Vigna spp., Phaseolus spp.)
	Autres produits		haricots beurre, haricots verts
	Autres racines comestibles	Kiwis	Kiwis
	Basilic, mélisse, menthe, origanum vulgare (origan/marjolaine vulgaire), romarin, sauge, à l'état frais ou réfrigéré	Melons	Autres melons
	Betterave rouge	Pêches /nectarines	Autres pêches
	Bio		Nectarines
	Céleris branche et autres variétés de céleri	Petits fruits rouges	Pêches, y compris brugnon et nectarines
	Chouchou		Airelles, myrtilles et autres fruits du genre Vaccinium
	Ciboulette		Framboises, mûres de ronce ou de mûrier et mûres-framboises
	Courge		fruits rouges
	Fenouils		Groseille
	H,D,S	poireaux	Poireaux et autres légumes alliés
	Piments doux	Poires	Poires
	Pissenlit	Pois	Pois (Pisum sativum)
	Poivron	Pommes	Pommes
	Potiron	Prunes/pruneaux	Prunes et prunelles
	Scorsonère	Raisins	Raisins, frais, de table
	Carottes et navets	Salades	4eme gamme
Cerises	Laitue, Laitues pommées, Autres laitues		
Champignons	Autres champignons et truffes		jeune pousse
	Champignons du genre Agaricus		Mâche
Choux / Brocolis	Autres produits comestibles du genre Brassica		Salade
	Brocoli	Salades, autres que les laitues (Lactuca sativa) et les chicorées (Cichorium spp.)	
	Chou, Chou vert, Chou-pomme, Choux blancs et choux rouges		
Concombres	Choux-fleurs et brocolis		
	Concombres		
Endives	Autres chicorées		
	Chicorée witloof (endive) (Cichorium intybus var. foliosum)		

Source : FranceAgriMer

9.2 Facteurs de différenciation et construction de la typologie

Les facteurs identifiés dans les paragraphes précédents montrent toute la diversité des modalités d'intervention dans les 226 OP FEL françaises. De nombreux modes d'action et outils, mobilisés tant au sein des OP que des AOPs, sont susceptibles d'influencer, directement ou indirectement, le revenu des producteurs. La diversité des situations et des productions est telle qu'il est quasi impossible d'isoler des critères permettant de clairement discriminer les OP pour obtenir des classes homogènes et sans zones de chevauchement trop importantes entre classes.

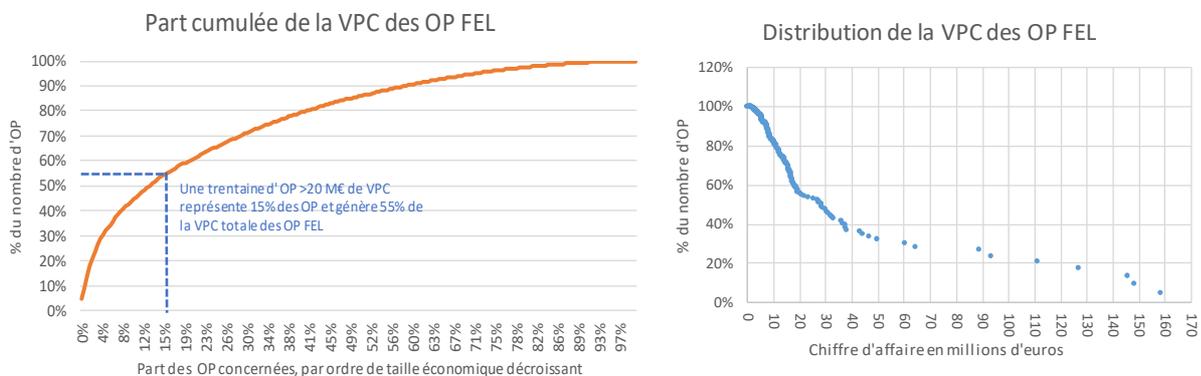
Les deux facteurs les plus déterminants dans les fonctions des OP sont le transfert de propriété ainsi que la présence d'un goulot d'étranglement. Le transfert de propriété permet une flexibilité et une optimisation importante de la mise en marché mutualisée alors que la présence d'un goulot de transformation industriel génère des enjeux de planification et de contractualisation très spécifiques. Ces deux premiers critères permettent d'isoler quatre classes, dont les fonctions sont décrites dans la Figure 40.

La taille économique est un autre facteur susceptible de générer des différences en termes de missions susceptibles, in-fine, d'impacter le revenu. En effet, les paragraphes précédents montrent qu'une taille économique importante permet plus facilement :

- L'obtention de débouchés à l'exportation : taille critique pour accéder au marché, capacité de gestion commerciale et administrative, communication et marques dédiées.
- La création de marques BtoB reconnues
- La mise en place de programmes de R&D
- L'achats de contrat d'exclusivité variétale (exemple des pommes club)
- L'ingénierie financière : aides à l'installation et à l'investissement
- Pour les OP adossées à des coop polyvalentes : achats d'appro, stabilisation éventuelle par ristournes et compléments de prix.
- La création d'une unité de conditionnement pour la salade/mâche : 4ème gamme

La Figure 39 montre la concentration du chiffre d'affaires des OP. Le secteur n'apparaît pas très concentré. Malgré tout, 34 OP concentrent 55% de la VPC des OP FEL alors qu'elles ne sont que 15% des OP. Ce seuil de taille économique correspond à une VPC minimale de 20 millions d'€.

Figure 39 – Part cumulée de la VPC de la filière et distribution du chiffre d'affaires



Source : Elaboration Blézat Consulting

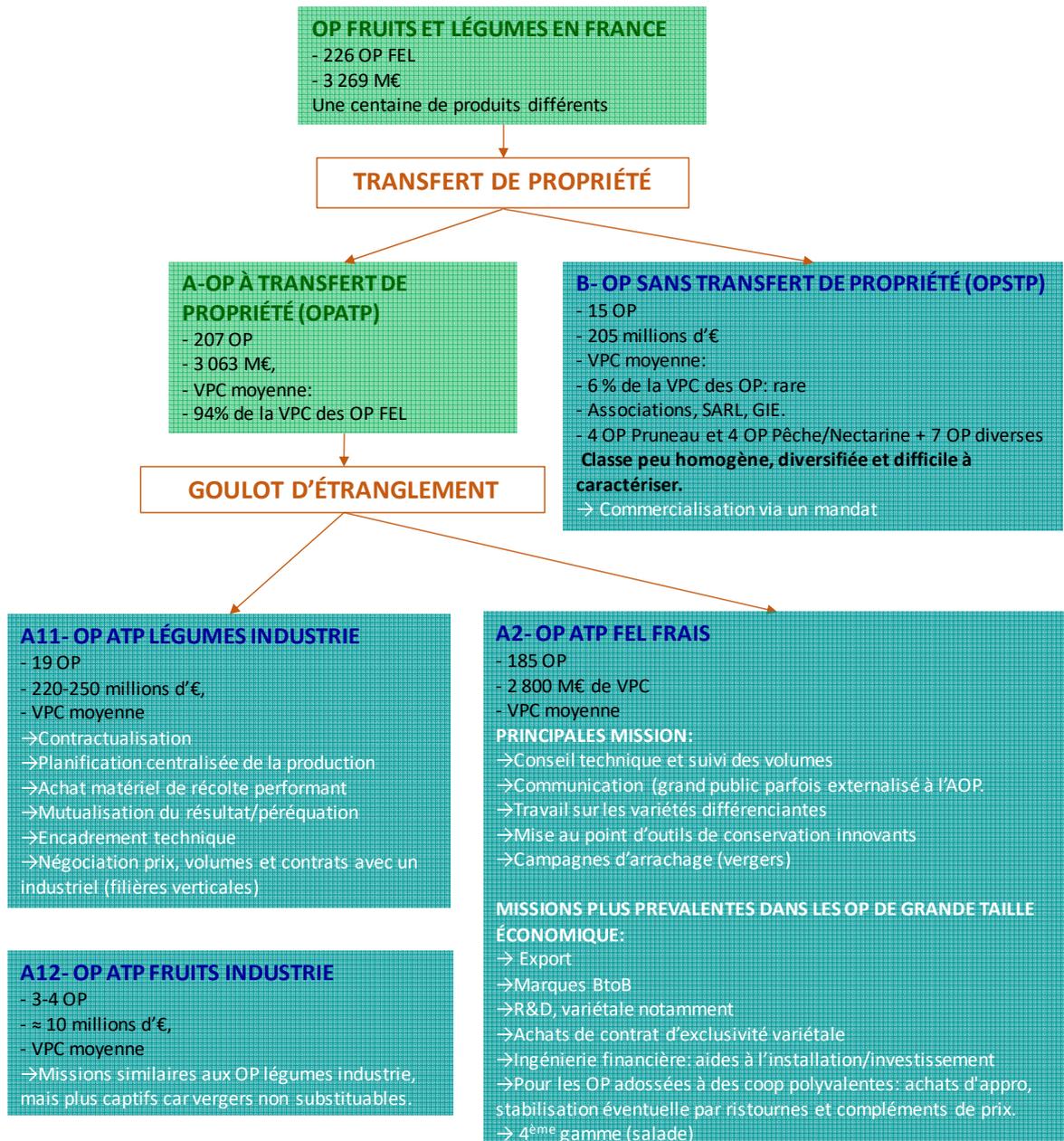
Ces OP de grande taille économique réalisent 85% de leur VPC sur sept produits (Tableau 41), qui constituent les produits les plus exportés par la filière FEL française. Ce sont aussi des produits qui

demandent des capacités de R&D importante et demandent un capital de départ important. Ces OP réalisent aussi 58% de la production de salade, qui est souvent conditionnée en sachet (4^{ème} gamme).

Tableau 41 – Part de la VPC nationale des OP de grande taille économique (>20M€) par produits

	Endives	Pommes	Tomates	Choux-fleurs et brocolis	Fruits à coque	Carottes et navets	Salades, mâches, etc.	Total (100 produits)
Part de la VPC nationale	56%	40%	81%	22%	49%	45%	58%	55%

Figure 40 – Typologie des OP FEL en France



Source : Elaboration Blézat Consulting

10. Synthèse et perspectives

L'analyse et les exemples fournis dans la monographie fruits et légumes montre que les actions des **OP permettent d'agir sur les 5 principales composantes de la compétitivité**, qui impactent directement ou indirectement le revenu du producteur :

1. Compétitivité de prix

- Concentration de l'offre,
- Programmation de la production et son adaptation à la demande,
- Etalement de la production nécessaire à un maintien des prix de vente,
- Capacité améliorée de négociation, et notamment dans les filières verticales comme les légumes industrie,
- Montée en gamme,
- Outils éventuels de stabilisation du revenu (cependant rares en FEL frais).

2. Compétitivité de coût

- Économies d'échelles sur les activités infrastructurelles, la gestion RH, etc.,
- Utilisation de matériel récent et innovant pour récolte, tri, stockage, conditionnement (gain de temps et amélioration de la qualité),
- Optimisation de la logistique (économies d'échelles et limitation des ruptures de charge).

3. Compétitivité de produit

- Montée en gamme variétale et sanitaire,
- Traçabilité,
- Négociation de contrats d'exclusivité variétale.

4. Compétitivité de services

- Logistique de la commercialisation, notamment pour l'export et le référencement chez les distributeurs (très difficiles à atteindre pour des producteurs de petites et moyennes tailles),
- Mutualisation permettant largeur et profondeur de gamme,
- Gestion simultanée de nombreux cahiers des charges et systèmes de contrôle de la qualité,
- Accès à des marchés éloignés pour des producteurs isolés,
- Garantie de l'apport total,
- Appui technique.

5. Compétitivité de positionnement

- Créations de marques et SIQO,
- Communication et marketing,
- Fidélisation des fournisseurs et des clients (gestion de la relation avec le marché),
- Intégration éventuelle de l'aval (4ème et 5ème gamme).

Cette compétitivité est stimulée par les **programmes opérationnels**, qui constituent un effet de levier non négligeable (jusqu'à 4,6 % de la VPC), mobilisables sur des mesures pouvant impacter ces 5 composantes.

Dans un contexte critique d'installation/transmission des outils agricoles, les OP confèrent aussi de sérieux atouts pour maintenir et même développer les exploitations de fruits et légumes, souvent intensives en investissement de départ :

- Aide à l'installation via du support technique, la création de fonds de garantie et de portage foncier.
- Capacité supérieure de l'exploitant à convaincre les banques lors d'une demande de prêt en montrant la sécurisation du financement : garantie d'apport total à l'OP (et donc d'un marché), insertion dans une dynamique collective existante et qui a fait ses preuves localement, contractualisation sécurisant le revenu pour Fruits à coque et légumes à destination de l'industrie).
- Renforcement de la capacité d'adaptation à la demande des marchés (y compris future).
- Modernisation des exploitations agricoles (outils de production et systèmes de culture)
- Gain de temps pour les exploitants ou l'équipe en place.

Pour les filières plus verticales (légumes industrie), l'OP renforce le pouvoir de négociation des agriculteurs, et a permis la mise en place d'une relation partenariale aboutie avec les industriels.

Enfin, les OP et les AOPs jouent un rôle de veille économique qui génère plus de résilience face aux aléas, qu'ils soient climatiques ou liés au marché. Tous les opérateurs interrogés soulignent le fait que globalement, les filières s'approchent d'un contexte plus difficile qu'auparavant, avec une concurrence accrue d'autres pays (plantations de vergers en cours dans de nombreuses zones du monde, notamment de l'Europe Centrale et de l'Est) et des aléas climatiques croissants. La stratégie de nombreuses OP, qui consiste à « sortir par le haut » en montant en gamme ainsi qu'en faisant valoir (en France et dans les pays destinataires) une meilleure qualité gustative, sanitaire, environnementale et sociale des produits français, semble utile pour enrayer les cessations d'activités et favoriser les reprises d'exploitation.

Ce constat ne s'applique cependant pas à certaines filières. Le cas de la filière melon, un produit extrêmement périssable, très météosensible tant pour l'offre que la demande, montre que malgré la présence initiale d'importants facteurs d'organisation en OP, la montée en gamme peut parfois passer par des indépendants⁴⁹.

En synthèse, il apparaît que, grâce aux OP et hormis de rares cas comme celui du melon, **l'ensemble du secteur des fruits et légumes a renforcé sa capacité d'adaptation à la demande des marchés**, et cela a permis aux exploitations agricoles associées de moderniser leurs outils de production et les systèmes de culture.

A l'avenir, la valeur ajoutée pourrait continuer à se développer au niveau de la transformation, avec un développement de nouvelles habitudes de consommation (produits adaptés à la RHD, au petit-déjeuner, au snacking...).

L'important reste centré sur la politique de démarcation et de regroupement de l'offre, avec des degrés de maturité différents par selon les fruits et légumes en jeu. Alors que la production française peut se faire de plus en plus rare dans certains secteurs, ce regroupement de l'offre sera de plus en plus pertinent.

⁴⁹ Le melon charentais étant un marché spécifiquement français et peu consommé, il peut être imaginé que la pression concurrentielle des pays du sud de l'Europe est moins prégnante pour cette demande plus spécifique que pour les autres produits. Cependant, il doit être noté que les négociants ont aussi su investir à l'étranger (Maroc notamment) pour diminuer la saisonnalité de l'offre et ainsi limiter l'apparition de concurrents issus de pays tiers.

ANALYSE TRANSVERSALE

Table des matières

TABLE DES MATIERES	139
TABLE DES FIGURES ET TABLEAUX	140
1. QUELS SONT LES GRANDS TYPES D'ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS ?.....	141
1.1 Les OP ou les Associations d'OP sans transfert de propriété avec pouvoir de négociation (Type 1)	142
1.2 Les Associations d'OP sans transfert de propriété et sans pouvoir de négociation (Type 2)...	143
1.3 Les OP sans transfert de propriété et sans pouvoir de négociation (type 3)	144
1.4 Les OP avec transfert de propriété sans lien capitalistique avec l'aval de la filière, Spécialisées (Type 4) ou adossées à un groupe coopératif polyvalent (Type 5).....	145
1.5 Les OP avec transfert de propriété avec un lien capitalistique avec l'aval de la filière, spécialisées (Type 6) ou adossées à un groupe coopératif polyvalent (Type 7).....	147
2. QUEL EST LE TAUX DE PENETRATION DES OP ET LEUR IMPACT EN TERMES DE POUVOIR DE MARCHÉ ?.....	150
2.1 L'importance des OP dans la commercialisation des volumes produits	150
2.2 Les facteurs expliquant cette situation.....	151
3. QUELS LIENS AVEC LE REVENU DU PRODUCTEUR ?	154
4. QUELLES SONT LES GRANDES EVOLUTIONS PRESENTIES ? QUELLE MARGE DE PROGRESSION POUR MIEUX STRUCTURER LA FILIERE ?	159
4.1 Quid des producteurs hors OP ?	159
4.2 Quelles évolutions pressenties ?	161
4.3 Quelle marge de progression pour mieux structurer les filières ?	162

Table des figures et tableaux

Figure 41 – Classification en 7 types des AOPs et OP étudiées.....	141
Figure 42 - Identification des principaux freins à l'établissement d'une OP.....	160
Tableau 42 - Importance des OP et associations d'OP sans transfert de propriété avec pouvoir de négociation (type 1) selon la filière (en fonction du poids en volume ou valeur)	143
Tableau 43 - Importance des associations d'OP sans transfert de propriété sans pouvoir de négociation (type 2) selon la filière (en fonction du poids en volume ou valeur)	144
Tableau 44 - Importance des OP sans transfert de propriété sans pouvoir de négociation (type 3) selon la filière (en fonction du poids en volume ou valeur)	144
Tableau 45 - Importance des OP spécialisées avec transfert de propriété et sans lien capitalistique avec l'aval (type 4) selon la filière (en fonction du poids en volume ou valeur)	146
Tableau 46 - Importance des OP section d'un groupe coopératif polyvalent sans lien avec l'aval (type 5) selon la filière (en fonction du poids en volume ou valeur).....	147
Tableau 47 - Importance des OP spécialisées avec transfert de propriété et avec lien capitalistique avec l'aval (type 6) selon la filière (en fonction du poids en volume ou valeur)	148
Tableau 48 - Importance des OP section d'un groupe coopératif polyvalent ayant un lien avec l'aval (type 7) selon la filière (en fonction du poids en volume ou valeur)	149
Tableau 49 – le poids et les types d'OP dans les filières étudiées	150
Tableau 50 – Importance des types d'OP pour chaque filière (poids en volumes ou en valeur).....	154
Tableau 51 – Principales fonctions remplies selon les types d'OP (case colorée en vert clair = fonction peu ou partiellement développée, case colorée en vert foncé = fonction très souvent développée par ce type d'OP)	156
Tableau 52 – Effet macro et microéconomiques pressentis selon les types d'OP.....	158

1. Quels sont les grands types d'organisations de producteurs ?

Réaliser une typologie des OP transversale à toutes les filières étudiées a un double intérêt. D'une part, elle permet de **définir des catégories d'OP par fonction**, ce qui devrait rendre plus **facile l'évaluation de leur logique d'action**. En effet, les objectifs assignés aux fonctions sont en lien direct (ex : recherche des marchés les plus rémunérateurs possibles) ou indirect (ex : R&D, amélioration du niveau technique des producteurs...) avec le revenu des éleveurs. D'autre part, cette typologie devrait **faciliter la comparaison entre filières** et permettre de **mieux appréhender les potentiels de structuration non encore atteints**.

Figure 41 – Classification en 7 types des AOPs et OP étudiées



Dans cette typologie, le terme OP « spécialisée » s'entend par opposition à structure polyvalente (ex. coopérative polyvalente). Une OP spécialisée en élevage peut traiter de plusieurs espèces (bovin et ovin, par exemple).

Source : élaboration ABCIS et Blézat Consulting

Comme pour toute typologie, il n'est pas toujours immédiat de trouver les critères de classement ou plutôt les combinaisons de critères définissant des types avec des frontières complètement étanches, permettant de classer sans incertitude chaque individu dans une catégorie et une seule. Pour définir une typologie transversale, il faut aussi prendre du recul par rapport à chaque filière et s'obliger à ne pas tenir compte de certaines de leurs spécificités.

La typologie commune est basée sur des critères de différenciation les plus objectifs possibles et en lien avec le statut et le degré d'implication dans la commercialisation. A des niveaux divers de la classification, on trouve les critères de différenciation suivants : **OP ou AOPs, le transfert de propriété, le pouvoir de négociation, les liens structurels avec l'aval (maîtrise ou non d'autres maillons de la chaîne de valeur en aval) ou l'appartenance à un groupe coopératif polyvalent.**

La Figure 41 résume ce cheminement et met en évidence les **7 types retenus (6 pour les OP et 1 AOPs)**, à droite au bout de chaque branche de l'arborescence.

- Les OP et AOPs sans transfert de propriété, mais avec fonction de négociation
- Les AOPs sans transfert de propriété et sans fonction de négociation, apportant un appui marketing aux acteurs de la filière
- Les OP sans transfert de propriété et sans fonction de négociation, apportant des appuis technique et administratif aux producteurs
- Les OP spécialisées avec transfert de propriété sans lien capitalistique avec l'aval
- OP adossées à des groupes coopératifs polyvalents sans lien avec l'aval
- OP spécialisées avec transfert de propriété, ayant un lien capitalistique avec l'aval
- OP adossée à des groupes coopératifs polyvalents ayant des liens en aval

Dans cette typologie, le terme OP « spécialisée » s'entend par opposition à OP adossée à un groupe coopératif polyvalent. Une OP spécialisée en élevage peut traiter de plusieurs espèces (bovin et ovin, par exemple).

A côté de OP recensées et reconnues entrant dans ces types, où certains statuts juridiques sont souvent dominants (Associations pour les OP sans transfert de propriété, Coopératives et SICA pour les OP avec transfert de propriété), on peut retrouver marginalement d'autres formes d'OP répondant à la définition « organisation dont la gouvernance est détenue par des producteurs ». Ainsi, UNEBIO est une SAS (Société par actions simplifiée). Sa vocation est la commercialisation directe des produits de ses mandants qui peuvent être des éleveurs regroupés dans des associations, voire dans des unions de coopératives (ex : ECOOVI).

1.1 Les OP ou les Associations d'OP sans transfert de propriété avec pouvoir de négociation (Type 1)

Leurs fonctions sont essentiellement de **négociier collectivement** face à un acheteur souvent unique⁵⁰. Ces OP peuvent également apporter des éléments de connaissance économique (environnement de marché, conjoncture, etc...) et juridique permettant d'améliorer la capacité de négociation. Elles peuvent également **se regrouper en AOPs** pour mutualiser certaines de ces fonctions, voire négocier.

⁵⁰ l'OP doit avoir une activité économique pour exercer la mission de négociation collective, selon le règlement européen n°1308/2013 OCM, article 152 1bis a)

L'impact porte essentiellement sur le **prix de vente de la production des adhérents**, mais aussi sur des facteurs de stabilisation de ce prix (dépend des contrats négociés).

On trouve ce type d'organisation **dans la filière lait**, mais aussi dans la **filière Fruits et Légumes** (OP avec mandat de commercialisation dont le modèle reste marginal au sein de la filière : 6% de la VPC nationale des OP F&L). Pour la filière laitière, on peut définir une typologie selon le rapport à l'acheteur :

- Une relation étroite à synergique entre une OPSTP (OP sans transfert de propriété) et un collecteur/transformateur (souvent des PME). Dans ce cas le **pouvoir de négociation de l'OP est plutôt bon**.
- Une relation plutôt partenariale entre 1 à 10 OSTP fournissant un groupe à l'échelle nationale ou des OPSTP horizontales qui fournissent plusieurs collecteurs régionaux, auquel cas le **pouvoir de négociation est modéré**.
- Enfin des OPSTP peu cordonnées, voire concurrentes dans certains cas, face à un grand groupe national et dont le pouvoir de négociation est faible.

Un projet existe dans la **filière porc**, concernant surtout l'ouest, dont les fonctions projetées restent à concrétiser (négociation globale, actions sur la segmentation de l'offre, la transmission/reprise...).

Tableau 42 - Importance des OP et associations d'OP sans transfert de propriété avec pouvoir de négociation (type 1) selon la filière (en fonction du poids en volume ou valeur)

				
20% de la collecte	0%	0%	1% des porcs commercialisés	7% des OP FEL (15 OP) 6% de la VPC des OP 3,4% de la VPA de la filière.

Source : Elaboration ABCIS et Blézat Consulting

1.2 Les Associations d'OP sans transfert de propriété et sans pouvoir de négociation (Type 2)

Ces AOPs n'ont aucun rôle commercial direct mais permettent la mutualisation de certaines fonctions, comme l'acquisition et la diffusion **d'informations économiques** (conjoncture, connaissance des marchés, des attentes consommateurs), la maîtrise des aspects juridiques, voire la promotion (ex : démarche des Vergers Ecoresponsables).

Elles peuvent jouer un rôle de représentation auprès des pouvoirs publics et des autres acteurs de la filière au sein d'interprofessions, mais aussi peuvent être impliquées dans la gouvernance de structure de R&D appliquée (GIS Fruits).

On les retrouve surtout dans la **filière fruits et légumes (frais et transformés, parfois sous la forme d'« AOP nationales » si elles représentent l'ensemble des OP du territoire Français)**, ainsi que dans le lait de vache dans certains bassins laitiers.

Les effets sur le revenu du producteur sont indirects mais elles peuvent contribuer à améliorer les prix de vente. Ainsi, l'amélioration des connaissances du marché peut contribuer à un meilleur ajustement de l'offre à la demande, que ce soit pour faire face à des chocs conjoncturels ou pour développer des gammes de produits plus en adéquation avec des demandes de consommateurs. Les campagnes de communication et de promotion menées par les AOPs sont également susceptibles de dynamiser la consommation de l'offre française.

A noter que, pour les Fruits et Légumes, les AOPs comptent parmi leurs membres **des acteurs non regroupés en OP** comme des grossistes expéditeurs et des producteurs expéditeurs. Ainsi, l'action de certaines AOPs contribue à organiser les filières dans leur ensemble et peut avoir comme pour d'autres OP (voir plus loin) **des effets de halo** bénéfiques aussi pour les producteurs non adhérents.

Tableau 43 - Importance des associations d'OP sans transfert de propriété sans pouvoir de négociation (type 2) selon la filière (en fonction du poids en volume ou valeur)

				
1 à 2% de la collecte	0%	0%	0%	76% ⁵¹ de la VPC

Source : Elaboration ABCIS et Blézat Consulting

1.3 Les OP sans transfert de propriété et sans pouvoir de négociation (type 3)

Les OP sans transfert de propriété ne cherchent pas à rassembler les producteurs pour négocier le prix le plus élevé possible, mais peuvent jouer un rôle de facilitation pour trouver des débouchés (existence de plusieurs collègues), **sans pour cela influencer sur la capacité de négociation des différentes parties.**

On retrouve principalement ces OP dans **les filières ovines et bovines.**

Tableau 44 - Importance des OP sans transfert de propriété sans pouvoir de négociation (type 3) selon la filière (en fonction du poids en volume ou valeur)

				
0%	24% des animaux Commercialisés	8 à 10% des animaux commercialisés	0%	0%

⁵¹ Le chiffre correspond au cumul des VPC des OP adhérentes aux AOP et AOPn, soit 2 647 millions d'euros soit 76% de la VPC nationale (Sur 226 OP, 150 (66% des OP) sont adhérentes à au moins 1 AOP ou AOPN dont : 76 adhérentes à 1 AOP/AOPN seulement, 49 adhérentes à 2 AOP/AOPN, 24 adhérentes à 3 AOP/AOPN, 1 adhérentes à 4 AOP/AOPN)

Source : Elaboration ABCIS et Blézat Consulting

Les principales fonctions de ces OP sont de représenter leurs adhérents, de soutenir les démarches de qualité (ce qui vise quand même à obtenir des prix plus élevés), mais aussi de fournir un appui technique (dont la largeur de gamme de service dépend de la taille de l'OP), d'ingénierie administrative, voire d'accès à des informations économiques ou de fournitures d'équipements d'élevage.

Les impacts économiques attendus pour le producteur sont l'amélioration des performances technico-économiques grâce à l'appui technique et à un prix plus élevé (meilleure information économique et nombre d'acheteurs plus important) par rapport à des producteurs isolés. Certaines de ces OP proposent la mutualisation d'achats d'équipements voire de prestations vétérinaires peut réduire les charges.

Certaines de ces OPSTP seraient en train d'évoluer vers le type 1 (avec pouvoir de négociation), avec l'émergence de négociation de cadre de contractualisation tripartite (producteur/transformateur/distributeur).

1.4 Les OP avec transfert de propriété sans lien capitalistique avec l'aval de la filière, Spécialisées (Type 4) ou adossées à un groupe coopératif polyvalent (Type 5)

Il s'agit en grande majorité des SICA et des coopératives présentes dans les différentes filières.

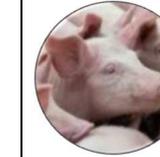
Dans ce cas de figure, la fonction principale de ces OP est de valoriser les productions agricoles de leurs adhérents (et parfois de non-adhérents) en les collectant puis en les vendant à des transformateurs ou directement à des distributeurs après tri-stockage-conditionnement pour les fruits et légumes (pouvoir de négociation). Dans certains cas, la collecte est réalisée par le transformateur. Ce schéma ressemble dans le lait à celle des OPSTP avec pouvoir de négociation.

On trouve ce type de structure dans quasiment toutes les filières : **en porc** (OP qualifiées d'indépendantes et certaines OP liées à un fabricant d'alimentation animale), **en lait** (coopératives et SAS de collecte sans filiale de transformation), **en bovins, en ovins et en fruits et légumes frais et transformés**.

On note certaines spécificités dans les filières lait, F&L et porc :

- Dans le cas du lait, il existe des coopératives qui **pré-transforment** (ex : ULM) avant la revente aux transformateurs (écrémage, filtration). On peut y inclure les 200 coopératives fromagères situées dans les massifs de l'Est qui transforment le lait de leurs adhérents en fromages non affinés sous signe de qualité (AOP), parmi lesquelles une centaine de fruitières à Comté.
- Dans le cas des fruits et légumes frais, même s'il n'y a pas forcément de transformation, la plupart des OP possèdent **des infrastructures** de stockage, tri et de conditionnement
- Dans le cas du porc, certaines OP sont liées à un fabricant d'**aliment**

**Tableau 45 - Importance des OP spécialisées
avec transfert de propriété et sans lien capitalistique avec l'aval (type 4)
selon la filière (en fonction du poids en volume ou valeur)**

				
10% de la collecte	8% des animaux commercialisés	14% des animaux commercialisés	25% des porcs commercialisés	93% des OP FEL (211 OP) 93% de la VPC des OP 51,2% de la VPA de la filière

Source : Elaboration ABCIS et Blézat Consulting

Le nombre de transformateurs acheteurs et l'aptitude des OP à trouver facilement d'autres débouchés, dépend de la nature des produits. En **lait, en porc et en fruits et légumes transformés**, le **nombre d'acheteurs est très limité** car les outils en aval ont besoin d'une grande stabilité d'approvisionnement et de coûts d'approche les plus réduits possibles. Dans les autres filières, même si des flux réguliers peuvent exister vers certains d'entre eux, le nombre d'acheteurs est plus élevé. Pour les fruits et légumes frais, les OP vendent principalement à des distributeurs (B2B et B2C) et non à des industriels.

Une distinction entre filières peut être faite selon le degré de **spécialisation du produit traité**. Les OP peuvent traiter un seul produit en **lait, porc, F&L transformés, F&L frais spécialisés dans 1-2 espèces, ovins spécialisés**.

Pour des **OP bovines** notamment, souvent présentes dans les 2 filières (maigre et gras), mais aussi dans la **filière ovine**, le nombre de produits commercialisés peut être plus étendu. Cette diversité permet une mutualisation de moyens de l'OP. Dans **les fruits et légumes, notamment en légumes de plein champ**, la péréquation économique entre les différents produits est possible pour les **OP multi-produits**, mais l'appui technique spécialisé est plus difficile.

Au-delà de la négociation, la valorisation, la mise en marché, les fonctions varient d'une filière à l'autre :

- **L'appui technique** est une des fonctions principales des OP, à l'exception du lait où il est réalisé par d'autres structures (ex : contrôle laitier) et les fonctions supplémentaires sont limitées
- On identifie d'autres fonctions :
 - Mutualisation de matériel de récolte (légumes transformés)
 - Approvisionnement (bovins, ovins)

Enfin, on retrouve des OP (SICA ou coopératives) qui peuvent développer des mécanismes de type caisse de péréquation permettant une meilleure stabilité des prix ou un meilleur étalement de la production (notamment en ovins).

Les impacts sur le revenu dans ce groupe vont être très divers. A minima, **le prix de vente des produits agricoles** sera au centre des attentions. Hormis le lait, les fonctions développées ont une incidence sur les **performances technico-économiques** et sur la **réduction théorique des charges**.

Les OPATP ont **en général des charges fixes plus élevées** que les OPSTP (surface économique plus grande à gérer, backoffice plus important, élargissement des fonctions exercées...). Pour le producteur, ce « coût de structure » peut se matérialiser de différentes manières (achats de parts sociales, commission, réduction du prix de vente des produits agricoles, etc...). Il doit être compensé par une

plus-value au final plus importante pour le producteur (par rapport à un producteur « isolé ») et par un « effet volume » au niveau de la structure pour écraser ces charges fixes.

Pour les OP adossée à un groupe coopératif polyvalent (type 5), cette appartenance peut avoir plusieurs incidences :

- Il peut exister des **mécanismes de péréquation** (via les fonds propres) au sein du groupe entre les différents pôles même si les différentes activités ont de plus en plus tendance à autonomiser leur comptabilité ;
- La surface financière de ces groupes devrait permettre l'utilisation plus importante d'outils d'ingénierie financière ;
- Il peut y avoir des effets de synergies entre activités du groupe : approvisionnement mutualisé, valorisation des céréales via une filiale d'alimentation animale et utilisation auprès des élevages adhérents, mutualisation des charges de structures (mais souvent contrebalancé par de nouvelles fonctions internes qui se créent au fur et à mesure que le groupe se développe).

Ainsi l'appartenance à un groupe polyvalent devrait se traduire théoriquement par une plus grande stabilité de revenus et une meilleure efficacité économique.

A noter que pour les Fruits et Légumes, les effets de cette appartenance à un groupe polyvalent semblent beaucoup plus faibles (approvisionnements très spécifiques, entités très séparées, pas d'interaction animal/alimentation animale/céréales).

On retrouve pour ce type 5 des coopératives comme TRISKALIA (porc) ou NATUP (ovin), voire TER'ELEVAGE (pour les ovins et non les bovins).

Tableau 46 - Importance des OP section d'un groupe coopératif polyvalent sans lien avec l'aval (type 5) selon la filière (en fonction du poids en volume ou valeur)

				
17% de la collecte	6% des animaux commercialisés	1% des animaux commercialisés	12% des porcs commercialisés	0%

1.5 Les OP avec transfert de propriété avec un lien capitaliste avec l'aval de la filière, spécialisées (Type 6) ou adossées à un groupe coopératif polyvalent (Type 7)

Ce type d'OPATP a un lien capitaliste avec un outil de transformation (abattage, découpe, laiterie...) à qui tout ou partie de la production est cédée.

En filière lait, la part de la production valorisée dans leurs propres outils de transformation atteint quasiment 100%, de même qu'en **porc**, pour les OP détenant entièrement les abattoirs. Pour les OP ayant du capital dans une ou plusieurs sociétés d'abattage, on observe des pourcentages divers. Dans **les filières bovin et ovin viande**, les schémas sont plus complexes car quasiment **aucun abattoir ne se fournit à 100% avec les animaux de l'OP « mère »**. Cette différence s'explique par des logiques

d'approvisionnement plus déstructurées, par l'importance du négoce, par une plus grande irrégularité industrielle et surtout par une **plus faible standardisation des animaux**.

**Tableau 47 - Importance des OP spécialisées
avec transfert de propriété et avec lien capitalistique avec l'aval (type 6)
selon la filière (en fonction du poids en volume ou valeur)**

				
28% de la collecte	4% des animaux commercialisés	32% des animaux commercialisés	39% des porcs commercialisés	4 ^{ème} gamme Valeur incluse dans type 4

Source : Elaboration ABCIS et Blézat Consulting

Les OP remplissent les mêmes fonctions que précédemment mais détiennent en plus un **levier puissant de détermination du prix payé aux agriculteurs**, par la maîtrise (partielle ou totale) des débouchés industriels et la connaissance directe des marchés d'aval. La maîtrise d'un outil industriel peut également permettre une **péréquation économique pour stabiliser les prix à la production** (réduction des bénéfices de l'aval en cas de bonne année industrielle ou augmentation des prix d'achat par rapport aux autres transformateurs en cas d'année difficile pour soutenir les prix agricoles). Dans la réalité, les **choses sont plus complexes**. En effet, le maillon industriel peut être soumis à des conditions de marché très fluctuantes, avec parfois des difficultés de marges pouvant au contraire, se répercuter négativement sur les prix d'achat. Ce mécanisme ne peut fonctionner que si la filiale dégage des bénéfices régulièrement et possède des **fonds propres suffisants**, résultant pour l'essentiel **d'une bonne rentabilité**.

Certaines OP possèdent même la maîtrise d'une partie des acteurs en aval de la chaîne de valeur (ex : détention de boucheries ou de magasins de coopératives), ce qui renforce ces mécanismes de péréquation. Mais cette maîtrise reste marginale, même si elle apporte souvent de la valeur au groupe.

Enfin, dans certaines filières, **les enjeux de maintien de volumes** produits peuvent dépasser l'intérêt économique propre de l'OP (maintien des volumes pour « écraser » les charges fixes). En effet, la pérennité des outils industriels peut être également en jeu. Cela pousse certaines OP à soutenir l'installation de potentiel de production (installation agricole ou développement de capacités existantes). Des mécanismes d'ingénierie financière sont mis en place (différents types de prêts, contractualisation, etc...). Ces politiques de soutien peuvent être très exigeantes en fonds propres et sont limitées aux groupes qui ont une surface financière suffisante.

Les impacts des fonctions de ce type d'OP sur le revenu des éleveurs seraient de plusieurs ordres. L'appui technique (comme pour les types 4 et 5) devraient améliorer les performances technico-économiques permettre une meilleure maîtrise des charges. Les effets sur les prix à la production dépendront du niveau de performance industrielle et commerciale des outils aval, comme les effets stabilisateurs des prix à la production. Enfin, la dernière fonction d'ingénierie financière (portage financier lors de l'installation par exemple), les charges financières de certains producteurs peuvent être allégées.

Enfin, pour les OP de type 7 (appartenant à un groupe coopératif polyvalent), on retrouve les mêmes effets et incidences théoriques spécifiques à cette appartenance que pour le type 5.

Tableau 48 - Importance des OP section d'un groupe coopératif polyvalent ayant un lien avec l'aval (type 7) selon la filière (en fonction du poids en volume ou valeur)

				
17% de la collecte	10% des animaux commercialisés	10% des animaux commercialisés	16% des porcs commercialisés	~20% de la VPC réalisée au sein de groupes coopératifs polyvalents. Lien capitalistique avec l'aval très limité (4 ^{ème} gamme). Valeur incluse dans type 4.

Source : Elaboration ABCIS et Blézat Consulting

On retrouve ces groupes polyvalents possédant des outils de transformation dans **quasiment toutes les filières** (AGRIAL, TERRENA, ARTERRIS, LUR BERRI, UNICOR, TERRES DU SUD...).

2. Quel est le taux de pénétration des OP et leur impact en termes de pouvoir de marché ?

2.1 L'importance des OP dans la commercialisation des volumes produits

Tableau 49 – le poids et les types d'OP dans les filières étudiées

	Nombre total Prod ^{rs}	Production totale du secteur		Nombre Total OP*	OP avec transfert de propriété			OP sans transfert de propriété			Formes juridiques des OP			
		Tonnage	Euros		Nbre OP	Nbre producteurs	Part de production (Vol./val.)	Nbre OP	Nbre producteurs	Part de production (Vol./val.)	SCA/UCA	SICA	Asso	SAS/SA/GIE
Lait de Vache	57 000 livreurs	24 milliards l	8,5 mds	300	240	32 000	55%collecte 45%transfo	64	15 000	42%collecte	240		63	0
Viande bovine	52 600 Eleveurs allaitants 5 000 eng.	1,286 Mtéc 1,144 b. Maigres	2,3 mds	100	55	≈19 000	32% B. finis (dt 50%/JB) 33% des broutards	46	≈13 000	≈20% broutard(e)s >50% veaux sous la mère labellisés ≈20% V. allaitantes	59	4	37	0
Viande Ovine	38 900 Eleveurs (Lait et Viande)	81 ktec 4,2 Mtêtes	0,4 à 0,5 mds	47	36	≈ 9 200	53% des animaux commercialisés	11	≈ 1200	10% des animaux commercialisés	28+ 5 UNIONS	3	11	0
Porc	De 11 à 16 000	2,216 Mtec 23,3Mtêtes	3,4 mds	32 (1 nrec)	30	8 600	92%	1	160	1-2%	26	5	1	0
Fruits et légumes	22 000 exploitations	7,8 millions de tonnes	7,5 mds	226	212	nd ⁵²	52%	14	nd	3%	120	41	24	39

Source : élaboration ABCIS-Blézat, d'après données publiques et recherches propres

Le poids des OP dans les filières traduit deux grands types de situations. Pour le lait et le porc, le poids des OP reconnues dépasse respectivement 80 et 90% de la production nationale. Pour les autres filières, cette part de marché oscille entre 50 à 60%. Les filières où la structuration est la plus faible sont les fruits et légumes frais et les bovins viande.

Cette situation cache de nombreuses disparités au niveau des équilibres entre OPATP et OPSTP. Pour deux filières (Porc et Fruits et Légumes), les OPSTP sont quasi-inexistantes, et ce pour des raisons différentes. Pour la filière porc, il s'agit d'un choix politique et stratégique de la filière dès les années 70. Pour la filière F&L, les fondements de l'OCM obligent à cette fonction de valorisation et de mise en marché.

Les OPSTP sont beaucoup plus représentées en lait (avec une relation particulière avec le transformateur) et en viande bovine où l'activité du négoce est encore très forte.

Pour comprendre cette situation, il est nécessaire d'appréhender l'ensemble des facteurs pouvant favoriser ou non la structuration. Certains de ces paramètres pourraient être activés pour favoriser une plus grande structuration de la production par rapport à son aval.

⁵² Le nombre de producteurs adhérents aux OP est très difficile à déterminer tant les risques de double-comptage sont élevés (producteurs possédant plusieurs ateliers adhérents à des OP différentes)

2.2 Les facteurs expliquant cette situation

Les facteurs explicatifs peuvent être liés :

- A la nature du produit et aux spécificités du maillon production
- A des réglementations ou des politiques
- Aux spécificités du secteur de la mise en marché
- A l'organisation en aval de la filière

➤ Facteurs liés à la nature du produit et aux spécificités du maillon production

Sans viser à l'exhaustivité des facteurs poussant à l'adhésion à une OP, nous avons cherché à identifier les facteurs principaux. Parmi ceux-ci, on retrouve la **périssabilité du produit** et la **nécessité de le transformer**.

A ce niveau, les **animaux d'élevage peuvent se stocker assez facilement quelques jours** pour différer une vente ou rechercher un débouché alternatif, même si cela représente un coût ou manque à gagner, surtout pour les productions en lots qui doivent sortir de la phase d'engraissement après avoir atteint leur optimum (notamment pour le porc où il existe un poids cible). A contrario, **le lait présente, avec les légumes d'industrie et certains fruits, une très forte périssabilité**, ne permettant aucun report de commercialisation, ni aucune incertitude possible sur l'identité de l'acheteur. C'est un facteur très fort poussant les producteurs à se regrouper pour éviter d'être à la merci d'un acheteur opportuniste. Comme le démontre la monographie des F&L, la capacité de stockage d'un fruit ou d'un légume peut pousser les producteurs à mutualiser des installations de stockage onéreuses.

L'absence de nécessité de transformation en F&L frais, même s'il existe des opérations de tri, stockage et conditionnement qui peuvent être réalisées à différents niveaux (exploitations, OP, grossistes), voire pour la filière de bovins maigres, **défavorise la structuration du secteur**. En effet, cette situation limite le nombre de points de concentration dans la filière comme le peuvent être les outils industriels qui sont des goulets d'étranglement, comme l'abattoir. Ce faisant, le nombre de canaux de mise en marché devrait être plus important.

Un **produit très standardisé ou standardisable** est facilement **remplaçable**, ce qui implique un pouvoir de négociation plus faible à l'échelle individuelle. L'enjeu est donc une recherche de **regroupement de l'offre** pour apporter un **volume suffisamment conséquent pour peser dans les discussions**. C'est particulièrement vrai en porc, la plus grande partie de la demande portant sur des animaux très proches en poids et teneur en muscle, mais aussi en lait (produit standardisable). A contrario, la spécificité des animaux, mais aussi de la demande de pièce dans **la filière bovine et ovine** conduit à une très grande **dispersion des flux commerciaux**, peu propice à une structuration des acteurs. Cette situation pourrait rejoindre celle des fruits et légumes frais, même si l'aval de la filière va rechercher des acteurs en capacité de proposer la plus grande largeur de gamme possible.

Le **poids des démarches qualité** (labels privés et SIQO) peut être un facteur de regroupement pour certaines filières qui sont portées par des acteurs structurés. C'est notamment le cas dans la **filière ovine**, alors que ce facteur est moins prégnant pour les autres filières.

Concernant le **conseil technique**, son absence en dehors des OP a pu contribuer les producteurs à adhérer aux OP. C'est particulièrement le cas du porc, où contrairement à d'autres pays européens le conseil privé est peu présent. C'est aussi le cas en F&L, en ovins et en bovins, mais de manière plus modérée pour ce dernier cas (existence d'une offre de conseil alternative aux OP). Par contre, en lait, il existe de nombreuses structures offrant du conseil technique hors OP (contrôle laitier, BTPL...).

La forte saisonnalité de la production laisse des opportunités à des acteurs assez puissants et organisés pour planifier la production ou écouler des produits à des moments où l'offre est faible. C'est théoriquement le cas en **ovins** (avec des OPATP qui sont engagées dans des mécanismes de stimulation de la production à des périodes d'étiage saisonnier), mais aussi en **fruits et légumes frais**, avec des acteurs de la commercialisation qui doivent souvent faire face à des aléas conjoncturels, donc difficiles à prévoir.

En légumes industrie, il est également important de planifier la production pour répondre aux exigences de durée de campagne.

Enfin, la **faible capacité de substitution d'une production** au sein de l'exploitation agricole peut fortement limiter le pouvoir de négociation des producteurs (voire de leurs OP) et devrait les inciter à se regrouper. C'est principalement le cas dans les filières élevage (lait, ovins, porc) sauf dans le cas de certaines exploitations de viande bovine qui peuvent avoir des arbitrages limités entre le maigre et les animaux engraisés. Cette capacité de substitution est réduite également pour les producteurs de F&L avec des investissements lourds (vergers, serres). Cette **différence de capacité de substitution** explique en grande partie les **différences de rapports de force observés entre la filière laitière** (pas de substitution possible) et la **filière légumes d'industrie** (cultures annuelles pouvant être remplacées par d'autres productions végétales), alors qu'elles présentent des similitudes (situation de dépendance par rapport à un acheteur unique, mise à disposition d'installation technique par l'industriel (tank à lait/matériel de récolte pour certaines OP) .

➤ **Facteurs liés à des réglementations ou des politiques**

Les **aspects réglementaires** peuvent être fortement incitateurs du regroupement de l'offre via des OP.

C'est le cas **du lait** (politique de soutien du marché dans les années 70-80 et réglementation post-quotas) et de la **filière F&L** (OCM historique et incitations financières liées aux programmes opérationnels-PO). Dans la filière bovins viande, la politique publique de soutien à la production de jeunes bovins dans les années 70 et 80 a contribué à son essor, malgré l'absence de demande intérieure. L'essentiel de la production est toujours exporté vers les pays du sud de l'UE et, depuis peu, du nord de la Méditerranée. On peut citer également les bonifications de l'aide à la contractualisation en ovin viande après 2013 qui a été un échec sur ce plan, avec des critères d'éligibilité trop souples.

La filière porc, de son côté, a vu se constituer des OP puissantes sous l'impulsion d'une **stratégie collective**, qui s'est appuyée sur les décisions de l'Etat en la matière.

A contrario, dans d'autres filières (viande bovine et ovins), la reconnaissance des OPSTP comme OP a été l'œuvre d'une stratégie syndicale cherchant à préserver les éleveurs commercialisant via le négoce.

➤ **Facteurs liés à la mise en marché**

La multiplicité des possibilités de mise en marché réduit la fidélité des producteurs à un acteur et accroît les comportements d'opportunisme, ce qui est défavorable aux OP. En ovin, en bovin, et en F&L frais, l'existence d'un négoce qui reste puissant offre des possibilités de commercialisation hors OP encore fortes. Ce constat est renforcé dans des zones où des marchés de gros existent, avec des OP dont la part de marché est plus faible.

A l'inverse, les **producteurs de lait et de légumes industrie sont captifs**, d'autant plus qu'en lait, des schémas de mutualisation et d'optimisation de collecte se sont mis en place entre collecteurs ou transformateurs.

Enfin, **l'éloignement des zones de consommation** peut inciter les producteurs à se regrouper pour conquérir des marchés (ex : « bretons dos à la mer »). C'est particulièrement vrai pour des productions porcines (concentrées en grande partie dans l'Ouest de la France), pour la filière maigre italienne, pour certains fruits et légumes destinés à l'**export** et pour la plupart des zones de production ovine (zones défavorisées et montagne).

Il faut noter qu'à contrario, la **proximité de zones touristiques ou de grands bassins de consommation** (ex : ceinture verte maraîchère) offrent des possibilités d'écoulement qui limitent la structuration du secteur en OP.

➤ **Facteurs liés à l'aval de la filière**

Les exemples précédents indiquent aussi que **la volonté ou la nécessité de l'export** est un facteur de regroupement des producteurs, directement pour les produits non transformés, indirectement pour les produits transformés, face à la concentration des industriels. En effet, ces marchés d'export sont incontournables pour corriger un déséquilibre (partie d'animal, composant du lait) ou en raison d'excédents momentanés difficiles à résorber et donc très concurrentiels. Ils nécessitent une taille minimale des opérateurs en aval pour les atteindre.

Une **offre structurellement excédentaire** oblige également à chercher à renforcer son pouvoir de négociation en regroupant les volumes. C'est le cas du **lait** (voir monographie), mais aussi de la voie mâle en bovin. Par contre, une **offre structurellement déficitaire (ovins)** peut conduire à limiter les envies de regroupement des producteurs.

Au-delà de l'import, c'est aussi le **niveau de compétitivité des importations** qui peut pousser les producteurs à intégrer des démarches plus structurées (soit offensives soit défensives). Celui-ci est fort en viande ovine (réaction avec les SIQO), en viande porcine et pour certains fruits et légumes (F&L d'été notamment).

La **concentration du maillon industriel** est une donnée également importante où la recherche d'équilibre des forces pousse au regroupement, avec plus ou moins de succès. C'est vrai dans la filière laitière, dans la filière porcine et pour les légumes d'industrie. Pour la filière bovine et ovine, même si le nombre d'abattoirs se réduit, il reste conséquent (par rapport à des voisins d'Europe du Nord) avec des politiques d'approvisionnement qui sont souvent propres à chaque site.

Enfin, le **poids du secteur de la GMS dans la consommation finale** est un élément important. Celle-ci cherche à avoir des approvisionnements souvent avec une grande largeur de gamme des volumes dépassant une taille critique. Leur développement depuis les années 60 a été concomitant à celui de certaines coopératives notamment. Ce poids est fort en viande de porc (soit en direct, soit transmis là aussi via les industriels), en fruits et légumes (mais concurrence des marchés et des grandes surfaces spécialisées), en viande bovine (notamment via le steak haché). Pour des produits comme le lait ou le porc, la part directe des GMS est plus faible pour le premier maillon apparaît en raison d'autres débouchés : industrie (PAI, pièces de viande...), RHD et export. Mais le poids des GMS sur les produits finis se transmet en cascade jusqu'au producteur.

La viande ovine est dans une zone intermédiaire avec un poids des boucheries qui reste plus important que pour d'autres viandes.

Pour les fruits et légumes, il est indiqué des OP en lien avec l'aval, il s'agit de faire figurer ici des OP liées à des unités de IVe et Ve gamme, qui représentent des volumes faibles au regard de l'ensemble de la filière.

L'appréciation de certains de ces effets contributifs du revenu (prix, niveau de charges, performances technico-économiques...) (approche micro-économique) conduite ici de manière **qualitative** sera prolongée par des études de cas comparant des échantillons hors OP et adhérents à une OP ou comparant des échantillons d'adhérents à différents types d'OP. Cette approche quantitative devrait permettre une mesure de **l'efficacité économique des OP**.

Tableau 51 – Principales fonctions remplies selon les types d'OP (case colorée en vert clair = fonction peu ou partiellement développée, case colorée en vert foncé = fonction très souvent développée par ce type d'OP)

Type d'OP	Fonctions principales							
	Planification d'offre et mise en adéquation volumes O/D	Regroupement d'offre pour améliorer pouvoir de négociation	Appui et encadrement technique	Contribution à la stabilité des prix	Segmentation de l'offre	Marketing et promotion	Achats groupés consommables et de services	Ingénierie financière
1. OP et AOPs STP Avec fonction de négociation					Démarches SIQO			
2. AOPs STP Sans fonction de négociation					Création de marques FR			
3. OP STP Sans fonction de négociation					Démarches SIQO + labels privés			
4. OP ATP spécialisée sans lien capitalistique avec l'aval	LI : campagne Vergers : arrachage/plantation JB : contractualisation	FEL : toutes OP Toutes	FEL : toutes OP	LI&FC : outils de péréquation dédiés Caisses péréquation, notamment en viande bovine	Démarches SIQO + labels privés FEL : différenciation variétale	FEL Communication si pic de produit très périssable	Appel d'offres aliment et autres intrants	Serres et vergers : aides installation Fonds de garantie Portage foncier
5. OP ATP adossée à un groupe coopératif polyvalent sans lien capitalistique avec l'aval	LI : campagne Vergers : arrachage/plantation JB : contractualisation	FEL : toutes OP Toutes	FEL : toutes OP	LI&FC : outils de péréquation dédiés Caisses péréquation, notamment en viande bovine n	Démarches SIQO + labels privés FEL : différenciation variétale	FEL Communication si pic de produit très périssable	Fonction appro de la coop	Serres et vergers : aides installation Fonds de garantie Portage foncier
6. OP ATP spécialisée avec un lien capitalistique avec l'aval	JB : contractualisation	Toutes		Caisses péréquation			Dépend des filières	Aides installation
7. OP ATP adossée à un groupe coopératif polyvalent avec un lien capitalistique avec l'aval	JB : contractualisation	Toutes		Caisses péréquation			Fonction appro de la coop	Aides installation

Source : élaboration ABCIS et Blézat

Logiquement, les **fonctions sont beaucoup plus étendues pour les OPATP que pour les OPSTP**. Pour ces dernières, la segmentation reflète trois réalités très différentes en termes de fonction, avec ;

- Un type 1 très centré sur le regroupement de l'offre ;
- Un type 2 spécifique qui est une « extension » du type 4 en F&L ;
- Un type 3 qui a des **fonctions éloignées du regroupement de l'offre**, et qui pourrait être parfois comparé à une centrale d'achat de biens et de services. Même s'il faut leur reconnaître leur **rôle structurant** dans l'émergence et le **développement de filières** (avec des industriels présents dans le collège acheteurs), ces OP STP revendiquent une liberté de commerce. Elles **ne cherchent pas à améliorer le pouvoir de négociation des producteurs**, sauf en favorisant leur accès à des informations économiques de marché (quand cela est pratiqué). Ce type d'OP s'éloigne donc de la définition originelle des OP (regroupement de l'offre), même si la gouvernance est bien aux mains des producteurs.

Les **fonctions sont pratiquement incrémentielles au fur et à mesure de la progression** de la typologie, avec une OP de type 7 qui pourrait avoir le plus de fonctions agissant sur le revenu. Il faut moduler cette assertion par deux points :

- Toutes les fonctions pouvant agir indirectement sur le revenu ne sont pas répertoriées par souci de lisibilité et simplification ;
- Dans la réalité, certaines OP de type 4, très efficaces économiquement, offrent une palette importante de services (caisse de péréquation interannuelle, appui à l'investissement/ingénierie financière) qui n'ont rien à envier à des coopératives polyvalentes plus importantes.

Le **degré de mise en œuvre de ces fonctions** symbolisé par une couleur plus ou moins foncée **varie selon les OP mais surtout selon les filières**. C'est notamment le cas pour l'aspect adéquation entre offre et demande/planification qui est plus forte dans la filière F&L et plus faible en bovins viande, ovin et lait.

Nous avons également estimé que la maîtrise d'autres maillons de la filière (outils industriels et commerciaux) favorisait la stabilité des prix payés au producteur.

Sur l'aspect Marketing et Promotion, les F&L se distinguent comme des produits ne nécessitant pas de transformation. Dans ce cas, les OP F&L de type 4 et 5 peuvent segmenter et marketer l'offre, contrairement aux autres filières.

Mais l'ajout de fonctions peut avoir également le revers de la médaille pour le revenu du producteur :

- L'ajout de nouvelles fonctions induit souvent des **charges de structures** pour l'OP **qu'elle doit répercuter** d'une manière ou d'une autre (baisse des prix d'achat ou augmentation des marges brutes, facturation de commissions, de prestations, etc...) et qu'elle cherchera à atténuer par un **effet volume** ;
- La participation à une OP ATP induit une acquisition de **parts sociales** qui sont souvent plus onéreuses que des adhésions à des associations, même si celles-ci pourront être potentiellement récupérées, contrairement à une adhésion ;
- La détention partielle ou totale d'outils de transformation par les OP permet une plus grande maîtrise de la valeur ajoutée tout au long de la filière en théorie. En cas de filière déstabilisée ou de choix stratégiques malheureux, des **pertes sur l'échelon industriel** peuvent impacter par ricochet sur les prix d'achat aux producteurs.

Tableau 52 – Effet macro et microéconomiques pressentis selon les types d'OP

Type d'OP	Impacts macroéconomiques filière	Impacts microéconomiques pressentis pour le producteur (revenu)
1. OP et AOPs STP Avec fonction de négociation	Souvent les livreurs de lait non adhérents bénéficient des mêmes dispositions	Conditions négociées (volumes, prix) par les OP pour ses adhérents auprès du collecteur → effet sur produit d'exploitation
2. AOPs STP Sans fonction de négociation	Diffusion d'informations économiques, campagne de promotion bénéficiant à la consommation FR	Information économique qui permet une meilleure valorisation → joue sur le prix de vente/kg
3. OP STP Sans fonction de négociation	Soutien aux démarches de qualité, permettant de maintenir certaines productions et entretenir certains territoires.	Meilleures performances technico-économiques avec l'appui technique → influe sur produits et charges Achats et prestations négociées → baisse les charges Participe aux SIQO → meilleur prix/kg
4. OP ATP spécialisée sans lien capitalistique à l'aval	Globalement, des zones de collectes permettant un maintien de la production dans des zones de faible densité économique → amortisseur territorial Pour les coopératives fromagères en montagne : création de valeur, l'emploi, entretien des paysages et écosystèmes riches et variés Ambiance laitière favorable. Renouvellement des générations assurées. FEL : impact des PO sur les structures	Lait très bien valorisé par fruitières et coopératives fromagères → joue sur prix/kg Meilleures performances technico-économiques avec l'appui technique → influe sur produits et charges Aides à l'installation (fonds de garantie, portage, appui banques) → réduit les charges financières Péréquation et contractualisation en FEL industrie : prévisibilité et stabilisation du revenu. Charges de structures plus élevées que pour des OP STP qu'il faut répercuter. Nécessité de prendre des parts sociales (immobilisation de capital)
5. OP ATP dans groupe coopératif polyvalent sans lien capitalistique avec l'aval	Idem 4	Idem 4 + Divers arbitrages au sein de la coop : prix des intrants, péréquations entre productions
6. OP ATP spécialisée avec lien capitalistique à l'aval	Idem 4	Idem 4 + Grande diversité prix payés entre coop selon mix produit, possibilité de segmenter et marketer (création de valeur) → joue sur le prix/kg Meilleure maîtrise de l'aval et de la répartition de la valeur → joue sur la stabilité des prix
7. OP ATP dans groupe coopératif polyvalent avec lien capitalistique avec l'aval	Idem 4+ Péréquations possibles entre productions et filières, notamment lors de crises conjoncturelles et sectorielles. Cependant des risques d'ajourner des choix de restructurations face à des inadéquations tendanciennes.	Idem 6 + Plus de possibilités de péréquations et de synergies entre filières → joue sur la stabilité des prix + Ingénierie financière plus poussée → réduit les charges financières

Source : élaboration ABCIS et Blézat Consulting

Il faut cependant introduire différentes notions avant de procéder à cette analyse, au-delà des spécificités des situations des individus étudiés :

- Au vu du poids des OP dans le secteur, il est important de parler **d'effet de halo**, voire de passagers clandestins (qui profitent du moyen sans en supporter la charge). En effet, certains producteurs hors OP bénéficient du travail réalisé par les OP (diffusion d'information

économique y compris de référence de prix, création de nouveaux débouchés, investissement dans de la R&D appliquée, animation des ODG de SIQO...)

- S'il est important de mesurer le revenu en valeur absolue, la question de la stabilité de ce revenu, avec des mécanismes de péréquation intra-annuels voire interannuels, est importante à signaler
- Certaines OPTP engendrent des externalités macro-économiques qu'il faudrait également considérer : elles peuvent avoir des effets de **stabilisateurs territoriaux** qui sont loin d'être négligeables pour certaines zones géographiques (péréquation des coûts de collecte pour les zones à faible densité de production, création de valeur avec des produits liés au terroir : Pomme du Limousin, Oignon doux des Cévennes).

4. Quelles sont les grandes évolutions pressenties ? Quelle marge de progression pour mieux structurer la filière ?

4.1 Quid des producteurs hors OP ?

Pour mieux évaluer le potentiel de renforcement de cette structuration, il est pertinent de s'intéresser spécifiquement aux profils de producteurs hors OP.

A ce stade, il n'existe pas d'études approfondies sur cette cible. L'étude⁵³ réalisée à l'échelle européenne a cependant identifié les principaux freins à l'adhésion à une OP, notamment pour de nouvelles OP dans des pays où l'historique est limité (ex Pays de l'Est).

Parmi les principaux freins à la constitution d'une OP (Figure 42), certains peuvent nous renseigner sur les motivations des producteurs hors OP : le manque de confiance envers l'OP et la volonté d'indépendance.

D'après les experts mobilisés et les acteurs interrogés, il est très difficile de définir un profil-type du producteur hors OP. On pourrait cependant essayer de définir 3 à 4 profils pouvant correspondre à ces producteurs.

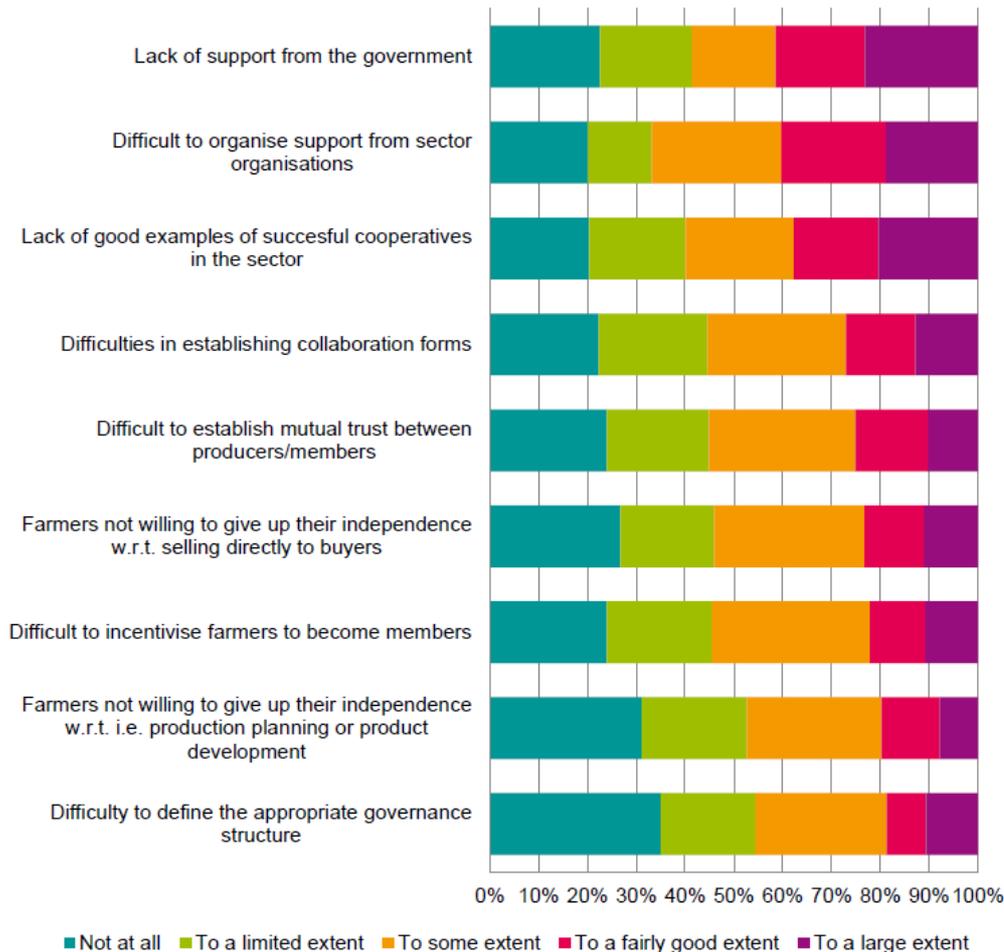
Tout d'abord, il existe des **producteurs majoritairement orientés vers la vente directe** qui vont chercher à écouler certains de leurs volumes vers des OP ou des grossistes uniquement pour du dégageant. C'est vrai dans beaucoup de filières, cela représente des volumes plutôt marginaux, exceptés en **F&L frais**.

Ensuite, on peut trouver des « **indépendantistes** » dans l'âme qui ne souhaitent rentrer dans aucune organisation, surtout si elle est coopérative. Pour certains, il s'agit d'un véritable état d'esprit, tandis que pour d'autres producteurs, l'important est de conserver voire reprendre la commercialisation des produits. C'est surtout le cas dans la **filière bovine** où il est possible de trouver plusieurs metteurs en marché (négoce encore puissant) et où le produit est moins périssable que dans d'autres filières. En légumes transformés, on peut retrouver une minorité de producteurs assez opportunistes qui sont dans ce cas également.

⁵³ Study on Producer Organisations and their activities in the olive oil, beef and veal and arable crops Sectors, ECORYS et Wageningen pour la Commission Européenne (DG Compétitivité), 2018

A côté des indépendantistes, on peut également avoir des **producteurs assez âgés** et avec des exploitations de taille restreinte souhaitant garder une forte autonomie (sans contrainte technique par exemple) et qui ne souhaitent plus s'engager dans une organisation.

Figure 42 - Identification des principaux freins à l'établissement d'une OP



Source: Study on Producer Organisations and their activities in the olive oil, beef and veal and arable crops

On peut également voir des **producteurs suffisamment structurés** pour maîtriser leur mise en marché ou vendre directement à un outil industriel. Il s'agit bien souvent de producteurs d'assez grande taille qui sont assez performants économiquement. La filière F&L frais est assez emblématique avec des producteurs (légumes sous serre, arboriculteurs) qui peuvent devenir expéditeurs ou commercialiser directement à des GMS ou des grossistes d'égal à égal. On retrouve ce cas de figure dans les filières d'élevage où des gros élevages, qui atteignent souvent une taille critique pour remplir un camion complet, livrent directement des abattoirs. En porc, même si l'agriculture de ferme est limitée, il existe des sociétés possédant plusieurs élevages (autrefois « intégrateurs », « spéculant » sur les achats d'animaux maigres et sur l'aliment et faisant produire à façon, devenus producteurs à grande échelle).

A contrario, certains producteurs hors OP limitent leur production et décident de se concentrer sur des **produits de niche à très forte valeur ajoutée**. En règle générale, le débouché naturel pour ce type de producteur est le grossiste/négociant.

Dans le secteur lait de vache, on estime au plus à 20% le nombre d'éleveurs laitiers qui n'adhéraient pas à une OP en 2017. Ces non adhérents sont des éleveurs livrant à des collecteurs non coopératifs. Certains ne voyaient pas l'intérêt d'adhérer à une OP d'autant que leur collecteur les confortait dans le maintien d'une relation individuelle. D'autres manifestent une aversion à l'adhésion à une organisation collective. Quelles que soient les motivations, Ils bénéficiaient des mêmes dispositions contractuelles que les adhérents aux OPSTP.

La mise en œuvre de la loi EGAlim change quelque peu la donne. Elle renforce le poids des OP qui deviennent des interlocuteurs incontournables dans la négociation des accords et la mise en œuvre des contrats. Tout éleveur peut formellement proposer donc négocier un contrat avec son collecteur. A l'avenir seuls les livreurs possédant des avantages comparatifs (proximité de laiterie, taille conséquente) pourront espérer négocier directement. Sans quoi, les collecteurs proposeront à leurs livreurs indépendants le contrat cadre négocié avec la ou les OP.

4.2 Quelles évolutions pressenties ?

➤ Vers un regroupement des OP existantes

Les tendances lourdes sont plus à la restructuration qu'à la création de nouvelles OP (réduction tendancielle du nombre d'agriculteurs, réduction globale de la valeur attribuée au maillon agricole induisant des consolidations, accès au marché de plus en plus complexe...). Leur nombre tend à diminuer sous l'effet d'unions et de fusion pour accroître leur **taille**, surtout quand ce sont des OPATP (écrasement des charges fixes par le volume). De même, les OPSTP devraient se regrouper en AOPs voire en fédération d'OP, notamment dans le secteur du lait de vache, si elles veulent vraiment accroître leur pouvoir de marché via la négociation des prix et des volumes

On assiste également à l'**émergence d'unions de coopératives** notamment (secteur bovins et ovins) pour accroître le pouvoir de marché, mais aussi pour travailler dans le secteur de l'agriculture biologique, où la densité de producteurs et de collecte reste faible, avec parfois des problématiques d'allotissement de l'offre au regard de la demande, mais aussi de demandes de conseils techniques très spécifiques.

Les AOPs restent pour l'instant limitées au secteur F&L et lait, même s'il existe un projet dans le secteur du porc (dans le Grand Ouest, à l'initiative du CRP Bretagne, assisté du CRP Pays de la Loire et de l'Union Normande des Groupements de Producteurs).

➤ Des formes d'organisation qui pourraient évoluer

C'est encore dans ce secteur laitier que **d'autres évolutions de formes d'OP** pourraient voir le jour, avec des OPSTP qui ne sont peut-être qu'un premier stade d'organisation (voir page **Erreur ! Signet non défini.**) :

- Développement d'une activité commerciale induisant un **passage de l'OPSTP en OPATP**, notamment pour diversifier leur client.
- Elargissement du périmètre des fonctions, avec une **réappropriation de fonctions proches de la production**, comme l'appui technique ou comme la gestion des tanks à lait qui sont souvent la propriété des transformateurs. On pourrait y voir une analogie avec les OPATP en Fruits et

Légumes Industrie qui ont investi dans du matériel de récolte pour **gagner en indépendance** par rapport aux transformateurs.

On sent également la volonté de certains producteurs de **s'émanciper d'OP existantes**, soit parce qu'ils ne se reconnaissent plus dans certaines devenues trop grandes ou trop faiblement rémunératrices), soit parce qu'ils cherchent à reterritorialiser leurs débouchés ou à se réapproprier leur commercialisation. C'est particulièrement vrai dans la filière laitière avec des tentatives d'émancipation (OP horizontale et territoriale du type Associations France MilkBoard).

4.3 Quelle marge de progression pour mieux structurer les filières ?

La dernière édition de l'Observatoire des Prix et de Marges (remis en juin 2019) livre une conclusion sans appel. Selon, Philippe CHALMIN, son Président : **« les prix agricoles, et donc le revenu des producteurs, ne dépendent pas ou bien peu des prix payés par les consommateurs pour des produits alimentaires dont la composante agricole est de plus en plus faible. Les prix des matières premières sont désormais, pour l'essentiel, en prise directe avec le marché mondial et ses fluctuations. Comment parvenir à lisser les fluctuations jusqu'au stade consommateur, dans un contexte de faible élasticité des prix en aval ? La logique contractuelle, assortie de règles du jeu claires, entre industrie et distribution, et élargie quand cela est possible à la production agricole, devrait être la norme et non, comme c'est le cas, l'exception ».**

Dans ce contexte, il semble pertinent de **renforcer les structures de négociation collective** qui structureront les filières et qui pourront conclure ces accords tripartites. Ces contrats peuvent accroître la valeur et sa répartition entre les maillons pour les seuls produits qui bénéficient d'un débouché captif (achats des ménages voire RHD). En revanche, ils semblent improbables pour les produits dits de « commodités » dont le prix se fixe sur des marchés globalisés (européen et mondial).

Le cas du porc montre qu'un taux « d'organisation » élevé ne suffit pas à garantir une défense acharnée des intérêts des producteurs. Deux illustrations principales s'imposent. Le prix français, comme dans les autres pays de l'UE, subit fortement les fluctuations du marché mondial qui ne pèse pourtant pas pour plus de 10% des ventes. Le prix moyen du porc payé aux producteurs en France est inférieur à celui de plusieurs autres pays de l'UE, en particulier l'Allemagne et l'Espagne. Parmi les causes de cette insuffisance, on peut compter :

- La dynamique générale et la compétitivité des filières, ainsi que leur capacité à générer de la valeur à partager,
- Les outils et règles effectivement disponibles pour rééquilibrer le pouvoir en faveur des producteurs,
- La gouvernance des organisations et l'importance accordée à la rétribution des agriculteurs, en particulier dans des entités économiques verticalisées gérant des grandes unités industrielles (plus de salariés que d'adhérents, chiffre d'affaires industriel très supérieur à celui du secteur agricole, souplesse plus grande des agriculteurs face aux mauvais résultats autrement dit une capacité supérieure à « faire le dos rond »).

Pour la filière laitière qui dispose d'un taux d'organisation important, on voit que les niveaux de prix payés aux producteurs **dépendent fortement des stratégies d'entreprises et des mix produits** qu'elles valorisent sur l'aval de la filière.

Par rapport au taux d'organisation des filières, les **marges de progrès théoriques portent notamment sur les filières bovines, ovines et F&L frais**, avec de vraies interrogations sur la capacité des OP à améliorer leurs « parts de marché ».

Ces regroupements économiques promeuvent souvent des concepts éthiques qui se traduisent économiquement : **solidarité, mutualisation des risques et des profits, péréquation** entre différentes activités ou selon le mix produit. Ces principes sont de plus en plus difficiles à tenir quand on recherche **efficacité et performance économique** optimale, voire une **rentabilité maximale**, dans des contextes de marché tendu. Pour tenter de répondre à ces tensions parfois antinomiques, les OP peuvent jouer sur **l'effet volume et taille**, alors que la question de la création de valeur est moins souvent mise en avant. Cette course à l'agrandissement peut également poser des problèmes de gouvernance à terme, ce qui induit d'autres difficultés.

Au-delà de ces aspects économiques qui sont au cœur du projet étudié, se posent également des questions de transparence et de confiance qui pourraient être au centre des débats demain

