

**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 2**

**Comment analyser les effets des  
OP sur le revenu des agriculteurs ?  
Études de cas, synthèse et  
recommandations,**

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



## Table des matières

<b>TABLE DES MATIERES .....</b>	<b>3</b>
<b>TABLE DES FIGURES ET TABLEAUX .....</b>	<b>4</b>
<b>1. RAPPEL DES ATTENDUS INITIAUX DE L'ETUDE ET APPROCHE DU CONSORTIUM</b>	
<b>ABCIS&amp;BLEZAT CONSULTING .....</b>	<b>164</b>
1.1 Rappel des attendus précisés dans l'appel d'offre de l'étude.....	164
1.2 Approche du consortium ABCIS & BLEZAT Consulting .....	165
<b>2. ETUDE DE CAS DANS LE SECTEUR BOVINS VIANDE .....</b>	<b>166</b>
2.1 BoviClic, la seule base mobilisable.....	166
2.2 L'allier, un département tourné vers l'export de brouillards et la qualité des produits .....	166
2.3 Typologie selon le profil commercial des exploitations allaitantes.....	166
2.4 Résultats et limites méthodologiques .....	167
<b>3. ETUDE DE CAS DANS LE PORC.....</b>	<b>168</b>
3.1 Travaux antérieurs .....	168
3.2 Présentation des données .....	168
3.3 Méthodologie utilisée.....	170
3.4 Résultats.....	174
3.5 Enseignements et limites méthodologiques.....	178
<b>4. ETUDE DE CAS DANS LES FRUITS ET LEGUMES .....</b>	<b>179</b>
4.1 Les Poids des OP dans la formation des prix, des revenus et de leur stabilisation : analyse quantitative.....	179
4.2 Enseignements et limites méthodologiques.....	181
4.3 Travail sur des indicateurs d'impacts indirects : essai d'analyses d'impacts à l'échelle de territoire .....	182
4.4 Travail sur des indicateurs d'impacts indirects : essai d'analyses d'impacts à l'échelle française AOPs/hors AOPs.....	184
<b>5. RECOMMANDATIONS FORMULEES A L'ISSUE DE L'EXAMEN DES PRODUITS CIBLES POUR AMELIORER L'EVALUATION DE LA PERFORMANCE DE L'ORGANISATION ECONOMIQUE SUR LE REVENU DES AGRICULTEURS.....</b>	<b>187</b>
5.1 Recensement des principaux obstacles à l'évaluation scientifique.....	187
5.2 Recommandations possibles pour disposer de base de données suffisantes.....	189
5.3 Evaluation par l'analyse d'indicateurs d'impacts indirects.....	195
5.4 Priorisation des pistes à suivre .....	195
<b>6. RECOMMANDATIONS FORMULEES CONCERNANT LA STRUCTURATION DES FILIERES PAR LES OP .....</b>	<b>196</b>
6.1 Quel type d'OP favoriser et quelles fonctions prioriser ?.....	196
6.2 Quels producteurs cibler ?.....	203
6.3 Quelles évolutions au niveau des relations contractuelles ?.....	204
6.4 Comment favoriser ces évolutions ?.....	205
<b>7. CONCLUSIONS ET PERSPECTIVES .....</b>	<b>207</b>

## Table des figures et tableaux

Figure 1 : Approximation du revenu par la marge sur coût alimentaire et renouvellement.....	172
Figure 2 : Prix du porc et coût alimentaire, sous-variables de la marge brute .....	172
Figure 3 : Distribution de la marge par porc selon le type d'OP, avec Aval&Amont : lié à l'aval et à l'amont, Aval : lié uniquement à l'aval, Amont : lié uniquement à l'amont, Indep : OP indépendante .....	173
Figure 4 Ventilation des débouchés pour des exploitations spécialisées en Pommes et regroupées par région (Source : inventaire des vergers 2013, Traitement des données : BLEZAT Consulting) .....	182
Figure 5: évolution de la superficie et de la production dans les principales régions productrices de pommes.....	183
Figure 6 Schéma de construction des indicateurs de résultats du RICA .....	188
Figure 7 Extrait du projet de questionnaire (version provisoire non stabilisée) du recensement agricole (RA) .....	191
Tableau 1 : Elevages de porcs Naisseur-Engraisseeurs de l'échantillon GTE, par année .....	170
Tableau 2 : Répartition des élevages selon les types d'OP (échantillon GTE).....	171
Tableau 3 : Ecarts de marge brute des exploitations NE standard selon le type d'OP, le type d'aliment en engraissement, la taille de l'élevage et la taille de l'OP. ....	174
Tableau 4 : Ecarts de prix du porc NE standard selon le type d'OP, la spécialisation ou la polyvalence de l'OP et sa taille. ....	175
Tableau 5 : Ecarts de coût alimentaire des exploitations NE standard selon le type d'OP, le type d'aliment en engraissement, l'indice de consommation et la taille de l'élevage. ....	175
Tableau 6 : Récapitulatif des résultats du modèle mixte, avec ns : non significatif, nt : non testé ....	176
Tableau 7: nombre d'exploitations "spécialisées pomme" par département dans l'observatoire national des exploitations fruitières (Cerfrance, financement FranceAgriMer). ....	179
Tableau 8: évolution des superficies, volumes produits et rendement pour les principales régions productrices de pommes (données AGRESTE, traitement : BLEZAT Consulting).....	183
Tableau 9 Effectifs du RICA par OTEX française en 2015 .....	189
Tableau 10 Tableau de Stackelberg décrivant les différentes situations de marché.....	197



# 1. Rappel des attendus initiaux de l'étude et approche du consortium ABCIS&BLEZAT CONSULTING

## 1.1 Rappel des attendus précisés dans l'appel d'offre de l'étude

Avant d'aborder les études de cas pilotes (à visée exploratoires) visant à réaliser des évaluations des impacts économiques pour les producteurs, il nous semblait pertinent de rappeler les attendus initiaux de l'étude, précisés dans les termes de références du cahier des charges.

Ceux-ci précisait :

*« Le renforcement de la capacité d'organisation économique des filières a pour objectif, in fine, d'améliorer l'équilibre des pouvoirs de marché et de la répartition de la valeur tout au long de la chaîne d'approvisionnement alimentaire au bénéfice d'un meilleur revenu pour les agriculteurs.*

*Evaluer cet effet est important pour les pouvoirs publics afin d'appréhender l'efficacité des outils proposés. Toutefois une telle évaluation se heurte au problème classique de la mesure des effets propres. Il peut se poser avec une acuité particulière compte tenu des nombreux facteurs qui déterminent le revenu d'un producteur. Cette partie consistera à explorer comment le résoudre sur la base de produits pilote.*

**Le prestataire, en discussion avec le comité de pilotage, identifiera deux ou trois produits particulièrement intéressants ou emblématiques dans le recours à l'un des outils d'organisation économique étudiés) parmi les OP avec ou sans transfert de propriété et les coopératives). La filière ayant déjà donné lieu à différentes analyses, les cas d'études pilotes devront porter sur d'autres produits.**

*Sur ces cas pilotes, il est attendu que le prestataire analyse en premier lieu la pertinence des outils déployés au regard des objectifs annoncés.*

- *Il évaluera le rôle de l'outil d'organisation mis en place dans la répartition des pouvoirs de marché.*
- *Il étudiera si un lien, un effet, une corrélation, voire une causalité peuvent être mis en évidence entre l'adhésion à une OP ou l'engagement dans une coopérative et l'évolution du prix payé et du revenu des producteurs concernés.*
- *Il caractérisera également finement les facteurs favorisant un impact sur le revenu ainsi que les freins éventuels.*

**Le prestataire proposera, dès son offre la ou les méthodes d'analyse qu'il envisage pour estimer, de façon quantitative sur ces cas pilotes, l'effet économique (notamment sur le revenu des producteurs) de l'organisation économique choisi.**

**Cette analyse devra comporter une partie bibliographique et pourra reposer sur des analyses de données ou d'autres types d'approches.** Le prestataire devra préciser quelles sont les données mobilisées, et anticiper les modalités et les délais d'accès. Ces points devront être détaillés dans l'offre transmise. Une discussion des avantages et limites de la ou des méthodes utilisées est attendue.

*Le prestataire formulera enfin les recommandations en vue d'une évaluation plus complète de l'efficacité des outils d'organisation économique pour l'ensemble des filières.*

*Les méthodes d'analyse proposées par le prestataire pour cette phase seront discutées en amont, en comité de pilotage. Le cas échéant, les commanditaires pourront solliciter des experts externes pour enrichir les discussions.*

*Les recommandations couvriront aussi les pistes d'amélioration du suivi économique des OP pour l'ensemble des parties prenantes, en particulier les deux commanditaires (DGPE, FranceAgriMer), Le prestataire devra garantir la plus stricte confidentialité de l'identité des organisations étudiées, que ce soit par analyse de données, enquêtes ou autres méthodes proposées. »*

## 1.2 Approche du consortium ABCIS & BLEZAT Consulting

**D'entrée de jeu, nous avons indiqué qu'évaluer l'impact de l'organisation économique des producteurs sur le revenu des agriculteurs est un exercice difficile à réaliser pour des raisons théoriques et méthodologiques.**

D'une part, les organisations de producteurs et les outils économiques se créent et fonctionnent selon des logiques **d'approches verticales de mise en marché de produits agricoles**. Or, la formation des revenus des exploitations agricoles, qui sont pour la plupart encore diversifiées en France, découlent de l'addition/combinaison de différentes productions. Ainsi, il existe une multitude de combinaisons produits/acheteurs qui rend difficile l'analyse de l'impact de l'organisation économique sur le prix/produit/revenu des producteurs.

De, plus comme cela a été développé dans la 1<sup>ère</sup> partie, les Organisations de Producteurs remplissent de nombreuses fonctions (conseil, encadrement, information), plus ou moins jointes à d'autres fonctions commerciales (vente d'intrants et mise en marché des produits agricoles), qu'il est difficile d'isoler et de quantifier.

Le revenu des exploitations agricoles résulte en conséquence de l'efficacité technique des différents ateliers, mais aussi des conditions d'accès au marché des intrants achetés (pour les postes de charges) de même qu'à celui des produits commercialisés. Il est très difficile d'isoler les différents facteurs qui interviennent dans la formation des produits (combinaison volume et prix) et dans celle des charges (combinaison volume et prix).

D'autre part, les principales bases de données disponibles sur les revenus des agriculteurs (RICA, INOSYS pour les réseaux d'élevage) contiennent des informations comptables (compte d'exploitation et de bilan), donc économiques et financières **à l'échelle de l'exploitation**, et non pas l'échelle des ateliers pour les exploitations agricoles non spécialisées. La base de données INOSYS des exploitations herbivores membres des réseaux d'élevage est mieux renseignée. Elle contient des informations techniques sur le cheptel, l'assolement, les facteurs de production (foncier, capital, travail). En revanche, elle est muette sur le statut des fournisseurs et des clients de chaque exploitation suivie.

Dans notre offre de service, nous avons pré-identifié quelques sources de données ciblées qui pouvaient permettre d'étudier le lien entre le statut du 1<sup>er</sup> acheteur (collecteur de produits agricoles) et la valeur des produits, voire le revenu dégagé par les agriculteurs. Après quelques investigations préalables, nous avons proposé des études de cas dans trois secteurs : bovin viande, porc, fruits et légumes.

## 2. Etude de cas dans le secteur bovins viande

### 2.1 BoviClic, la seule base mobilisable

Différentes options ont été envisagées. Ainsi, la **base de données INOSYS réseaux d'élevage** réunit des informations, comptables, économiques et techniques sur des exploitations bovins viande. Cependant, la base de données ne renseigne pas l'activité commerciale précise (prix et caractéristiques des bovins commercialisés selon les clients). La fourniture de telles informations commerciales aurait nécessité la mobilisation des conseillers/animateurs départementaux des réseaux d'élevage. Le coût d'une telle recherche était jugé très élevé sans garantie sur la qualité et l'exhaustivité de l'information collectée.

La base de **base de données technico-économiques BoviClic a été privilégiée. Il s'agit d'une base de données techniques et économiques** créée en 1998 et mise en place dans deux départements (Allier et Saône-et-Loire). Elle s'est étoffée au fil du temps en nombre d'exploitations agricoles et en indicateurs renseignés. Elle réunit des informations démographiques (inventaire, mouvement d'animaux), des informations zootechniques (reproduction, vêlages) de près de 1 200 exploitations d'élevage, surtout allaitantes.

La base **contient aussi des informations commerciales** (poids, âge, conformation et prix des bovins commercialisés) pour une partie des exploitations.

Nous avons privilégié le département de l'Allier où :

- Un conseiller agricole était compétent en la matière et disposé à compléter et traiter les informations
- Près de 250 exploitations allaitantes étaient bien renseignées grâce à un suivi technique et économique fin.

De 250 exploitations allaitantes, l'échantillon a été ramené à **90 exploitations allaitantes** pour lesquelles nous disposons de l'exhaustivité des données commerciales sur 3 ans (2016 à 2018) et d'une connaissance fine de leur profil commercial.

### 2.2 L'allier, un département tourné vers l'export de broutards et la qualité des produits

L'Allier se classe au 3<sup>ème</sup> rang français en 2018 pour les effectifs de VA présentes et l'export de broutards. Il réunit 4,2% des exploitations allaitantes françaises, 5,8% du cheptel national de vaches allaitantes, 6,1% des génisses abattues et 8% des effectifs de Broutards (M + F) exportés par la France. Ce département a de plus su développer une filière de qualité pour une partie des animaux finis, avec le Bœuf Charolais Label Rouge. Ainsi répondant à un cahier des charges précis, ce sont des génisses finies et des vaches de réformes qui peuvent être valorisées ainsi.

### 2.3 Typologie selon le profil commercial des exploitations allaitantes

Le profil commercial de chaque exploitation allaitante a été déterminé par le responsable de la base de données qui a une connaissance très fine des exploitations allaitantes retenues. Ensemble, nous avons déterminé la typologie suivante en fonction de la part des effectifs de bovins commercialisés à organisations de producteurs avec transfert de propriété (OPATP) sur le total commercialisé chaque année :



- G1 : groupe de 6 éleveurs qui ne vendent aucun bovin à des OPATP, dont 3 adhèrent à l'ELVEA départementale (OPSPT),
- G2 : groupe des vendeurs occasionnels à une ou plusieurs OPATP. 11 élevages de l'échantillon ont commercialisé moins de 25% de leurs bovins aux OPATP qui sont considérés comme des clients parmi d'autres au même titre que les négociants. Ils ne sont pas adhérents d'OPATP,
- G3 : groupe des apporteurs modérés à une ou plusieurs OPATP réunit 21 élevages. Ils vendent entre 25 et 75% de leurs bovins commercialisés. Certains d'entre eux adhèrent à une OPATP, sans respecter la règle de l'apport dominant (>75% des effectifs totaux), mais nous ne disposons pas d'information sur ce point,
- G4 : groupe des apporteurs dominants à une OPATP (bovins commercialisés à l'OPATP >75% des effectifs totaux vendus) réunit 54 élevages (60% de l'échantillon) qui sont adhérents de la structure de commercialisation.

Entre ces quatre groupes (aussi déclinés en sous-groupes), la variable étudiée est **le prix de vente départ ferme** des bovins commercialisés, c'est-à-dire le prix départ ferme avant éventuel retrait de frais logistiques (prélevés par les organisations économiques dont le montant se situe entre 0,75% et 1% du prix de vente sur le bassin charolais) et la CVO INTERBEV et des coûts NORMABEV qui s'appliquent à tous les éleveurs.

Nous avons analysé ensemble puis séparément les bovins maigres (broutards et broutardes) d'un côté et les bovins finis (vaches de réforme, génisses grasses et génisses amouillantes réformées) de l'autre.

## 2.4 Résultats et limites méthodologiques

Avec 60% des exploitations qui commercialisent plus de 75% de leurs bovins aux organisations économiques, et à l'inverse moins de 20% qui ne vendent qu'à des négociants, **l'échantillon étudié est très décalé de l'ensemble des exploitations allaitantes françaises** (33% des bovins vendus aux OPATP).

**Les écarts de prix de vente moyen** des bovins commercialisés (calculés sur trois ans) entre les différents groupes **sont faibles et bien moindres que les écarts de productivité** (production de viande vive/UGB présent). La différence de prix de vente/kg vif entre les groupes tient plus du profil technique et de la stratégie commerciale des éleveurs que de leur relation avec les OPATP.

Cependant, les OPATP intervenant dans l'Allier semblent plus performantes en termes de prix sur les bovins gras, notamment les femelles sous SIQO, que sur les bovins maigres : moins d'opérateurs sur le marché du gras que sur celui du maigre, logique de contractualisation pour les femelles de qualité, vente en lot sur le marché du maigre.

L'étude confirme le fait que le prix de vente départ ferme est un indicateur peu éclairant car incomplet. Les données utilisées n'intègrent pas :

- Les frais logistiques (transport et fonctionnement de l'OP), retirés du montant payé à l'éleveur, de même que des produits complémentaires versés ultérieurement aux adhérents (incitations à la contractualisation, compléments de prix pour les viandes labélisées, et ristournes pour celles à statut coopératif).
- Les coûts de production spécifiques à certains produits et animaux vendus sous signe de qualité (certification, alimentation).

Une analyse de marges alimentaires voire marges brutes serait plus pertinente pour mesurer l'impact des Organisations de producteurs sur le revenu d'éleveurs allaitants de l'Allier.

## 3. Étude de cas dans le porc

### 3.1 Travaux antérieurs

A partir des données présentées ci-dessous, Sabine Duvaléix-Tréguer et Carl Gagné (UMR SMART-LERECO)<sup>1</sup> ont déjà conduit des travaux dont les objectifs se rapprochent de ceux de cette partie de l'étude. Ils ont étudié comment les relations verticales d'organisations de producteurs (OP) avec les entreprises en amont et en aval affectent les performances économiques des agriculteurs. Ils ont construit une modélisation basée sur l'estimation d'une fonction de coût afin d'évaluer les coûts marginaux et les marges au niveau de l'exploitation en fonction des différents types d'OP. Ils ont appliqué ce modèle à des données issues de la GTE de 2011 et 2012, en intégrant l'organisation de producteurs à laquelle l'éleveur appartient.

### 3.2 Présentation des données

#### ➤ La base de données GTE

Dans le secteur porcin, les OP jouent un rôle dans l'organisation de la commercialisation mais aussi dans l'appui technique aux éleveurs. Les chaînes de gestion (GTTT : Gestion technique des Troupeaux de Truies, GTE : Gestion technico-Economique, TB : Tableau de Bord) sont des outils partagés entre les éleveurs, leurs conseillers (OP et/ou Chambres d'Agriculture) et l'IFIP. Développées à partir des années 1970 et graduellement développées en fonction des besoins des éleveurs, ces chaînes de gestion jouent un rôle important dans l'accompagnement technique des éleveurs par les OP et l'organisation de la production.

La base de données GTE des exploitations porcines est donc générée en partenariat avec les éleveurs, les OP et les organismes de conseil. Elle est centralisée à l'IFIP et regroupe un ensemble d'informations techniques et économiques relatives aux ateliers porcins :

- Volumes de production
- Localisation de l'élevage
- Nom de l'OP qui accompagne techniquement l'éleveur et commercialise ses animaux (en porc, il y a une excellente adéquation entre les deux fonctions de l'OP)
- Performances techniques de l'élevage (productivité des truies, indice de consommation)
- Performances économiques de l'élevage (Prix de vente<sup>2</sup> et d'achat, marge sur coût alimentaire)

<sup>1</sup> Duvaléix-Tréguer S., Gagné C., 2015. Producer Organizations and Members Performance in Hog Production, Agricultural and Applied Economics Association, 21p

<sup>2</sup> Le prix de vente est « départ ferme », cotisations d'adhésion déduites. Les différents compléments de prix sont inclus, certains pouvant être liés à des cahiers des charges spécifiques et donc à isoler.

- Etc.

Les résultats sont calculés à **l'échelle de l'atelier porcin** et non pas de l'ensemble de l'exploitation, qui comprend très souvent des cultures et parfois un autre atelier animal. La plupart des postes de produits et charges sont spécifiques et facilement affectables comptablement à l'atelier porc. Des **clés de répartition** sont définies pour les postes de charges partagés entre différents ateliers de l'exploitation. Une particularité est le prix de l'aliment autoproduit (Fabrication à la Ferme ou FAF). **Dans le cas de FAF, le prix d'aliment est calculé pour être comparable à celui de l'aliment acheté.** Les coûts de fabrication de l'aliment qui comprennent stockage des matières premières, amortissements entretien et réparation des matériels spécifiques de FAF, main d'œuvre et énergie affectés à la FAF sont intégralement affectés au prix de l'aliment. Les matières premières alimentaires qui seraient autoconsommées sur l'exploitation sont évaluées à leur prix de marché.

La base GTE est utilisée dans l'objectif de réaliser une étude économétrique afin d'isoler l'impact éventuel du type d'OP sur le prix payé au producteur des autres facteurs ayant un effet sur le prix : taille de l'élevage, localisation, plus-value technique, cahier des charges spécifiques, etc.).

### ➤ **Echantillon étudié**

L'étude utilise les données GTE de 2012 à 2015, afin de prendre en compte les évolutions conjoncturelles qui entraînent des variations intra-annuelles du prix de l'aliment et du porc et donc des résultats des exploitations. Les données plus récentes ne sont pas analysées, en l'absence d'accord sur l'utilisation des données. Si la base de données regroupe des informations sur l'ensemble des orientations des élevages porcins (Naisseur-Engraisseurs, Mixtes Engraisseurs, Naisseur, Post-Sevreurs, Engraisseurs, etc.), l'étude se concentre sur les **élevages Naisseur-Engraisseurs (NE)**, représentant, en 2015, 46% des exploitations et 65% des porcs à l'engrais<sup>3</sup>. Ce choix facilite la comparaison des exploitations les unes avec les autres. Chaque individu statistique (résultat) représente un élevage Naisseur-Engraisseur pour une année donnée. Toutefois, les élevages sont identifiés par un numéro unique, ce qui permet leur suivi dans le temps.

La base GTE donne accès à l'OP à laquelle adhère l'éleveur, qui assure aussi bien le suivi technique de l'élevage que la commercialisation des produits. Pour pouvoir comparer les OP entre-elles, nous retirons de l'échantillon les individus dont l'OP déclarée n'est plus en activité, ou pour laquelle nous ne disposons pas d'information. Sont également retirés les individus en transition entre OP, ainsi que ceux n'ayant pas renseigné d'OP, soit par souhait soit parce qu'ils n'adhèrent à aucune OP.

De même, les élevages vendant à l'abattoir moins de 100 porcs charcutiers par an sont retirés de l'échantillon. Les élevages standards dont le prix de carcasse est supérieur à la moyenne plus deux écarts-types des prix de carcasse standards sont retirés de l'échantillon.

L'ensemble de l'échantillon contient 3 503 élevages NE, dont 866 en 2015, ce qui représente 21% des élevages porcins NE français<sup>1</sup>.

---

<sup>3</sup> Porc Par les Chiffres 2016-2017, d'après SSP-Agreste, enquête cheptel porc novembre 2015, traitement IFIP.

**Tableau 1 : Elevages de porcs Naisseur-Engraisseurs de l'échantillon GTE, par année**

	2012	2013	2014	2015	Total
Bio	3	7	7	6	23
Label Rouge Fermier	6	0	7	9	22
Label Rouge Bâtiment	14	0	18	12	44
Standard	882	858	835	839	3414
<b>Total</b>	<b>905</b>	<b>865</b>	<b>867</b>	<b>866</b>	<b>3503</b>

### 3.3 Méthodologie utilisée

Parce que les OP porcines commercialisent la très grande majorité des porcs charcutiers, il ne nous est pas possible de comparer les éleveurs en OP avec des éleveurs indépendants. Nous comparons donc les OP entre elles. Pour cela, nous utilisons une typologie qui va plus loin que celle définie en analyse transversale. En effet, les OP porcines se retrouvent dans les types 4 à 6 voire 7 de la typologie présentée précédemment, avec une répartition hétérogène (type 4 : 31% des résultats ; type 5 : 15% ; type 6 : 48% ; type 7 : 5%). C'est pourquoi les OP sont réparties en 4 types.

**Tableau 2 : Répartition des élevages selon les types d'OP (échantillon GTE)**

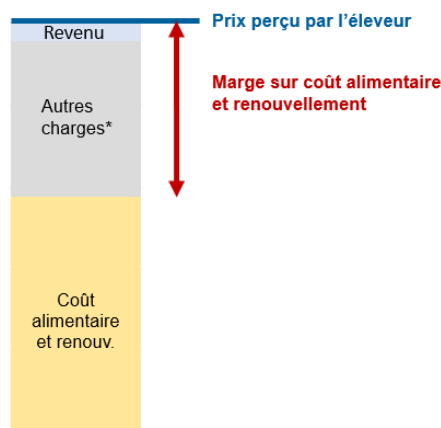
Type d'OP	Nombre de résultats (élevage * année)	Pourcentage de résultats	Pourcentage de résultats dont l'OP est <sup>4</sup>	
			spécialisée	polyvalente
Lien aval et amont (Assimilé Type 6 : OPATP avec un lien avec l'aval)	1 479	42 %	89%	11%
Lien aval (Assimilé Type 6 : OPATP avec un lien avec l'aval)	385	11%	94%	6%
Lien Amont (Assimilé Type 5 : OPATP sans lien avec l'aval, adossée à un groupe coopératif polyvalent)	602	17%	10%	90%
OP indépendantes (Assimilé Type 4 : OPATP sans lien avec l'aval)	1 037	30%	100%	

### ➤ Variables à expliquer

La base GTE ne nous permet pas d'étudier directement le revenu des éleveurs. Il n'est en effet renseigné dans la GTE que par un sous-échantillon d'exploitations d'effectif assez réduit et peu représentatif des élevages français (taille, région, position dans le cycle d'investissement). Pour approcher l'efficacité économique des élevages de porc, nous nous intéressons à la **marge sur coût alimentaire et renouvellement**<sup>5</sup>, fournie par la GTE. Elle est le résultat de la soustraction du coût alimentaire et renouvellement au prix perçu par l'éleveur (Figure 1 : Approximation du revenu par la marge sur coût alimentaire et renouvellement).

<sup>4</sup> Cette colonne se lit de la sorte : Les OP spécialisées représentent 89% des résultats du type « lien financier avec l'amont et l'aval ». Toutes les OP indépendantes sont spécialisées.

<sup>5</sup> Aussi appelée ici « Marge brute ».

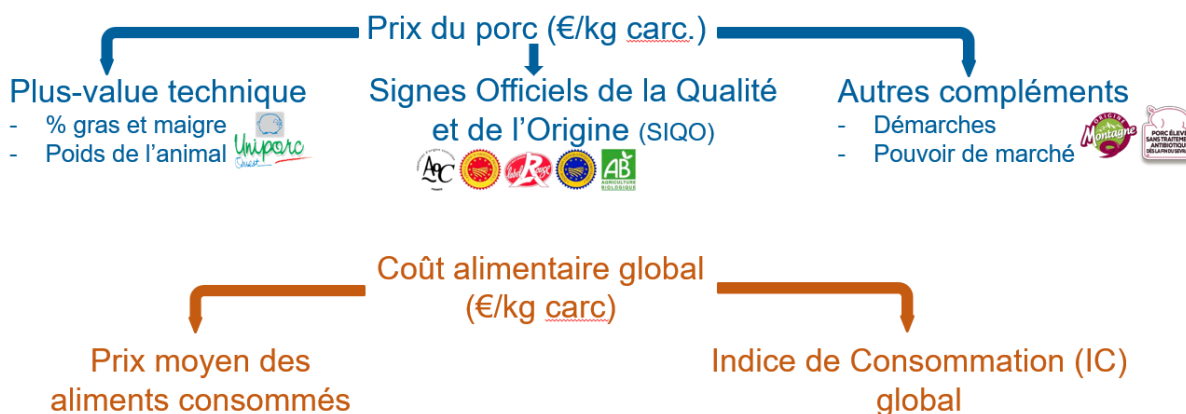


Charges diverses, amortissements, salaires, etc.

**Figure 1 : Approximation du revenu par la marge sur coût alimentaire et renouvellement**

Ainsi, deux sous-variables sont à étudier (Figure 2) :

- Le **prix du porc**, exprimé en euros par kilogramme de carcasse, qui varie lui-même en fonction de plusieurs facteurs : la plus-value technique l'existence ou non de SIQO, d'autres compléments de prix, qu'ils soient liés à des démarches différenciantes ou au pouvoir de marché de l'OP. La plus-value technique n'a de sens que pour les régions où les porcs sont classés selon la grille Uniporc Ouest, ce qui exclut certaines régions du sud, du centre et de l'est de la France (Auvergne Rhône Alpes, Occitanie, Bourgogne Franche Comté, Grand Est entre autres). Dans la zone Uniporc Ouest, la plus-value technique dépend du Taux de Muscle des Pièces (TMP) du porc et de l'appartenance à une gamme de poids optimale (84 à 102 kg carcasse). D'autres critères de classement sont appliqués dans les régions précédemment citées.
- Le **coût alimentaire global**, lié aux **prix des aliments consommés** ainsi qu'à l'**indice de consommation**.



**Figure 2 : Prix du porc et coût alimentaire, sous-variables de la marge brute**

### ➤ Variables explicatives

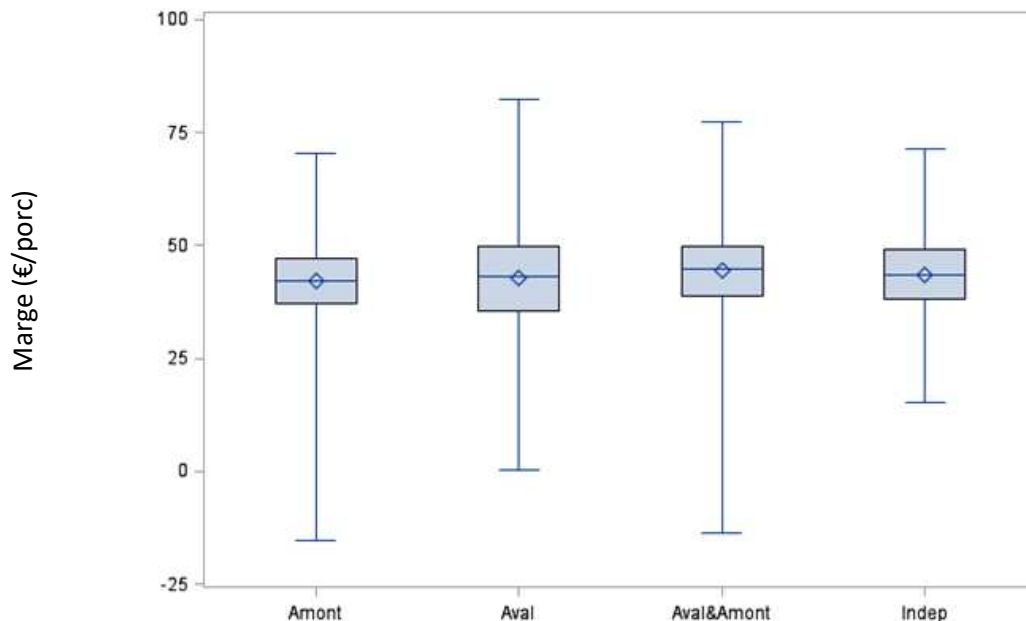
Afin d'expliquer les différences constatées entre les individus sur les variables précédemment citées, nous nous intéressons aux variables suivantes :

- Le type d'OP, dont nous cherchons à démontrer l'effet sur les résultats économiques de l'élevage (marge sur coût alimentaire et renouvellement, prix du porc, coût alimentaire)
- La spécialisation ou non de l'OP
- La taille de l'élevage (exprimée en  $\log_2$ )<sup>6</sup>
- La taille de l'OP (exprimée en  $\log_2$ )
- Le type d'aliment en engraissement (acheté ou fabrication à la ferme (FAF), avec différentes modalités).

De plus, nous incluons dans les variables d'intérêt l'**année** de la GTE, la **région administrative** de l'élevage ainsi que la **qualité des porcs commercialisés** via les SIQO (Bio, Label Rouge Fermier, Label Rouge bâtiment et Standard), qui sont des variables de contrôle.

### ➤ **Modèle utilisé**

A première vue, il ne semble pas avoir de différence significative entre les types d'OP concernant la marge par porc (Figure 3), car les élevages adhérents aux OP ont des caractéristiques différentes qui viennent s'ajouter à l'effet propre éventuel de l'OP ou de son type.



**Figure 3 : Distribution de la marge par porc selon le type d'OP, avec Aval&Amont : lié à l'aval et à l'amont, Aval : lié uniquement à l'aval, Amont : lié uniquement à l'amont, Indep : OP indépendante**

Afin de pouvoir déterminer un éventuel effet propre de l'OP ou du type d'OP sur les trois indicateurs économiques retenus (marge sur coût alimentaire et renouvellement, prix du porc, coût alimentaire),

<sup>6</sup> L'utilisation de logarithme renvoie à une hypothèse de rendements d'échelle marginaux décroissants. L'expression en base 2 permet de quantifier dans les résultats de l'analyse statistique l'effet d'un doublement de la taille. Des travaux précédents d'analyse des résultats des élevages de la base GTE ont montré que cette hypothèse était bien vérifiée (Boris Duflot, 2017, *Marges en élevages : des écarts entre régions et types d'aliments*, Techporc, Septembre - Octobre 2014 - n° 19, p 8-11). Nous appliquons également cette hypothèse de rendements marginaux décroissants à la taille des OP.

nous utilisons un modèle linéaire mixte (ou de covariance). Les données sont analysées avec le logiciel SAS® avec la procédure PROC MIXED.

Les SIQO représentant une très faible part de l'échantillon, ils sont étudiés à part, afin de ne pas perturber les résultats.

### 3.4 Résultats

#### a. Analyse selon le type d'OP

L'adhésion à un type d'OP explique en partie les variations constatées de marge sur coût alimentaire et renouvellement par kilogramme de carcasse des individus, tout comme la région, le type d'aliment en engraissement, la taille de l'élevage et la taille de l'OP. Les OP liées à l'aval et à l'amont semblent avoir une marge brute supérieure de l'ordre de 2 cts/kgéc par rapport aux autres types. La FAF en engraissement permet d'augmenter la marge de 3 à 9 centimes selon le type de FAF. La taille de l'élevage et la taille de l'OP semblent également influencer la marge, dans une plus faible mesure (Tableau 3).

**Tableau 3 : Ecart de marge brute des exploitations NE standard selon le type d'OP, le type d'aliment en engraissement, la taille de l'élevage et la taille de l'OP.**

Les OP « indép » sont indépendantes et constituent la référence. Le signe « = » signifie que les estimations ne sont pas significativement différentes de la référence.

Aide à la lecture : La marge brute moyenne de l'échantillon est de 0,381 €/kg carcasse ; l'appartenance à une OP Aval & Amont entraîne une hausse de marge de 0,022 €/kg carcasse (soit +5,7%) par rapport à la référence, c'est-à-dire la moyenne du groupe des OP indépendantes.

		variation de l'estimation par rapport à la <u>référence</u>							
Moyenne (€/kg c.)		€/kg carcasse				Pourcentage			
Type d'OP		Aval&Amont	Aval	Amont	Indép	Aval&Amont	Aval	Amont	Indép
		+0,022	=	=	/	+5,7%	=	=	/
FAF	0,381	<u>Aliment Acheté</u>		FAF		<u>Aliment Acheté</u>		FAF	
		/	de +0,033 à +0,093			de +9,4% à 26,2%			
Taille élevage		Doublé la taille de l'élevage : +0,016				+4,2%			
Taille d'OP		OP deux fois plus grande : +0,006				+1,5%			

Pour appréhender plus en détail les postes déterminants dans les différences constatées entre élevage, nous cherchons notamment à expliquer les variations du prix du porc. Le type d'OP semble



influencer le prix, les OP uniquement liées à l'aval ayant un prix significativement inférieur aux autres (entre -1,5 et -2 cts). Être en OP polyvalente paraît également constituer un avantage au niveau du prix du porc (+1,5 ct). La mesure de l'effet propre de ce type d'OP est délicate, puisque les écarts constatés peuvent être liés aux OP poly-élevages, sous-type des OP polyvalentes, qui ne sont présentes que dans certaines régions et dont les porcs sont inscrits dans des démarches de qualités hors SIQO. La taille du groupement apparaît significative dans le modèle, mais la différence de prix constatée est minime.

**Tableau 4 : Ecart de prix du porc NE standard selon le type d'OP, la spécialisation ou la polyvalence de l'OP et sa taille.**

Les OP « indép » constituent la référence. Le signe « = » signifie que les estimations ne sont pas significativement différentes de la référence.

Aide à la lecture : Le prix du porc moyen de l'échantillon est de 1,535 €/kg carcasse ; l'appartenance à une OP Aval & Amont entraîne une hausse de prix de 0,004 €/kg carcasse (soit +0,2%) par rapport à la référence, c'est-à-dire la moyenne du groupe des OP indépendantes.

		variation de l'estimation par rapport à la <u>référence</u>							
Moyenne (€/kg c.)		€/kg carcasse				Pourcentage			
Type		Aval&Amont	Aval	Amont	Indép	Aval&Amont	Aval	Amont	Indép
		+0,004	-0,017	=	/	+0,2%	-1,1%	=	/
Spécialisation de l'OP	1,535	polyvalentes : + 0,015 par rapport aux <u>spécialisées</u>				+1,0%			
Taille OP		OP deux fois plus grande : +0,002				+0,2%			

Les OP liées à l'aval ont en revanche un **coût alimentaire** inférieur à celles liées à l'aval et à l'amont, elles-mêmes présentant un coût inférieur aux OP indépendantes et à celles liées à l'amont. L'indice de consommation, lié à qualité de l'aliment et à la technicité de l'éleveur, influe très fortement sur le coût alimentaire. La FAF permet aux éleveurs de diminuer leur coût alimentaire, de 5 à 11 cts/kgéc. Enfin, la taille de l'élevage semble influencer négativement sur le coût alimentaire. Les plus grands élevages semblent ainsi avoir un coût alimentaire faiblement supérieur.

**Tableau 5 : Ecart de coût alimentaire des exploitations NE standard selon le type d'OP, le type d'aliment en engraissement, l'indice de consommation et la taille de l'élevage.**

Les OP « indép » constituent la référence, tout comme l'aliment acheté. Le signe « = » signifie que les estimations ne sont pas significativement différentes de la référence.

Aide à la lecture : Le coût alimentaire moyen de l'échantillon est de 1,01 €/kg carcasse ; l'appartenance à une OP Aval & Amont entraîne une baisse de prix de 0,008 €/kg carcasse (soit -0,8%) par rapport à la référence, c'est-à-dire la moyenne du groupe des OP indépendantes.

Moyenne (€/kg c.)		€/kg carc.				Pourcentage			
Type		Aval&Amont	Aval	Amont	Indép	Aval&Amont	Aval	Amont	Indép
	1,01								

		-0,008	-0,028	=	/	-0,8%	-2,7%	=	/
		Aliment Acheté		FAF		Aliment Acheté		FAF	
FAF		/		de -0,053 à -0,11		/		de -5,0% à -10,5%	
IC		-0,1 point --> -0,033€/kg carc.				-0,1 point --> -3,3%			
Taille élevage		Doubler la taille de l'élevage : -0,009				-0,8%			

Les différences constatées entre OP sur le coût alimentaire se retrouvent sur le **prix de l'aliment** : les OP liées à l'aval présentent ainsi un prix de l'aliment inférieur aux autres OP et les OP liées à l'amont ou indépendantes semblent avoir le prix de l'aliment le plus élevé. Plusieurs interprétations sont possibles : un aliment plus cher, mais de qualité supérieure, qui confère un meilleur IC aux porcs le consommant ; des éleveurs qui font plus ou moins jouer la concurrence ; des fabricants d'aliments coopératifs qui soutiennent les éleveurs en difficulté et répercutent sur le prix de l'aliment des charges financières. De plus, la FAF permet de diminuer le prix de l'aliment, et les élevages de grande taille ont un prix de l'aliment légèrement inférieur.

Les différences entre type d'OP concernant l'**indice de consommation** sont assez faibles. Les OP liées à l'amont et à l'aval semblent toutefois présenter des IC légèrement meilleurs. Les OP spécialisées paraissent avoir un IC légèrement meilleur que les polyvalentes, peut-être grâce à un conseil technique plus complet. Les élevages les plus grands semblent également présenter des IC plus faibles, tout comme les élevages adhérents des plus grandes OP. Par ailleurs, le progrès technique permet de faire baisser l'IC d'année en année.

### Tableau 6 : Récapitulatif des résultats du modèle mixte

avec ns : non significatif ; nt : non testé ; \*\*\*, +++ et --- : effet important de la variable ; \*, -, + faible effet de la variable

Aide à la lecture : le type d'OP influe fortement sur la marge sur coût alimentaire et renouvellement, tout comme le fait que l'éleveur fabrique son aliment à la ferme (entre 3 et 9ct€ d'écart de marge par rapport à un aliment industriel). La taille de l'OP et de l'élevage impactent dans une moindre mesure la marge, contrairement à la spécialisation ou la polyvalence de l'OP qui ne l'affectent pas.

	Type d'OP	FAF	Spéc	Taille OP	Taille élevage	IC
Marge sur coût alim et renouvel	***	+3 → +9ct	ns	+	++	nt
Prix de vente (€/kg carc)	*	ns	+ poly	+	ns	nt
Coût alimentaire (€/kg carc) **		---	ns	ns	-	+++
Prix de l'aliment global **		---	ns	ns	-1,64€/t	nt
IC économique global *		ns	*	-	-	nt

### b. Analyse par OP individuelle

Cette première analyse semble indiquer la présence de différences entre types d'OP sur les variables à expliquer. Toutefois, nous notons que certains types sont représentés par très peu d'OP, voire qu'une OP peut représenter à elle-seule la majorité des élevages appartenant à un type. Lorsque l'on retire cette OP de l'échantillon, nous notons que les variables type d'OP et spécialisation, significatives lorsque l'on cherche à expliquer les variations d'IC, ne permettent plus d'expliquer cette variable. C'est pourquoi la variable « type d'OP » est notée comme faiblement significative (Tableau 6).

Nous testons donc, dans un autre modèle, la variable « Nom ». Celle-ci apparaît significative pour l'ensemble des variables à expliquer. **Ainsi, la variabilité individuelle des OP, indépendamment de leur typologie, ne peut être ignorée.**

### 3.5 Enseignements et limites méthodologiques

Les OP, selon qu'elles ont investi dans des outils d'amont et/ou d'aval, ont des fonctions plus ou moins étendues. Les résultats de l'étude présentent les **OP liées à la fois à l'amont et à l'aval comme les plus susceptibles d'impacter favorablement les marges de leurs éleveurs**. Toutefois, plusieurs limites sont à considérer, comme les effets des OP, individuellement, dont certaines fonctions ne peuvent être estimées. L'existence de cahiers des charges (hors SIQO), inscrits dans une démarche différenciante, n'est pas renseignée ici. L'inscription des OP sur un territoire, avec ses propres caractéristiques (de densité notamment), n'est abordée qu'indirectement ici, au travers de la région de l'élevage. Pourtant, certaines OP dont les adhérents présentent des performances économiques plus faibles peuvent avoir un rôle important dans le maintien de certains élevages.

Ainsi, **la typologie des OP ne rend compte que partiellement de certains résultats de performance économique, mais il existe des différences entre OP au sein des types d'OP**. Plus généralement les OP peuvent agir sur :

- L'appui technique : classement des porcs, indice de consommation alimentaire
- Le prix des aliments : Fabrication, conseil, appui à la FAF
- La différenciation qualitative et la segmentation, la recherche de débouchés rémunérateurs
- Le pouvoir de négociation : achats de matières premières et vente des porcs

Les éleveurs **Fafeurs**, grâce à un prix de l'aliment plus faible, ont en moyenne un coût alimentaire inférieur. C'est toutefois à relativiser, selon les opportunités de localisation de l'exploitation (approvisionnement local en matières premières possible), selon sa structure (intra-consommation car présence de foncier) et l'existence d'un conseil technique en formulation (par OP ou d'autres intervenants).

Les porcs produits sous SIQO, notamment les porcs biologiques et Label Rouge Fermier présentent des prix de vente très supérieurs. Leur coût alimentaire est également plus élevé, à la fois parce que les aliments sont plus chers, et parce que leur indice de consommation est plus important. Les porcs Label Rouge claustrés, plus proches des porcs standards, présentent des différences moins marquées avec ces derniers. Les **SIQO ont un effet positif** sur les marges par porc. Toutefois, la productivité des truies et du travail est plus faible dans ces exploitations, et l'effet sur le revenu par actif ne peut être démontré avec les données disponibles.

Plusieurs facteurs viennent limiter la portée des résultats de l'étude. **La mesure de l'effet propre du type d'OP est délicate à interpréter**, car tous les types d'OP n'exercent pas dans des conditions géographiques et de marché équivalentes. Certains éleveurs peuvent en effet choisir de se tourner vers l'OP qu'ils estiment être la meilleure, tout comme une OP pourrait sélectionner ses éleveurs. **Toutefois, ce choix d'adhésion à l'un ou l'autre des OP n'existe pas dans toutes les régions, l'adhésion à la seule OP implantée localement étant quasiment la condition d'accès au marché.**

Les données utilisées sont celles des années 2012 à 2015. A cette période, **les cahiers des charges hors SIQO (comme la démarche Bleu Blanc Cœur ou le « sans-antibiotiques ») étaient moins présentes**. Il est possible que des effets « différenciation » soient plus facilement observables aujourd'hui qu'alors. De plus, la typologie a été construite en se basant sur les années 2017-2018. Leur application aux années 2012 à 2015 limite peut-être la significativité de l'effet « type d'OP », du fait des restructurations et fusions ayant eu lieu depuis.

Enfin, le revenu ne peut être étudié directement, par manque de données, et l'étude de la marge brute des exploitations ne renvoie qu'une réponse partielle et incomplète à la question posée.

## 4. Etude de cas dans les fruits et légumes

### 4.1 Les Poids des OP dans la formation des prix, des revenus et de leur stabilisation : analyse quantitative

#### Bases de données nationales

La monographie souligne un effet direct des OP sur toutes les composantes de la compétitivité, suggérant implicitement un effet positif sur le revenu des producteurs. Démontrer cet impact de manière **quantitative** implique de disposer de jeux de données représentatifs et comparables (avec données contrefactuelles) pour une production dans son bassin de production. Après plusieurs échanges avec Cerfrance (aux niveaux national et territorial), le CTIFL et des experts de Chambres départementales, un tel jeu de données ne semble pas exister. En effet, il n'existe pas d'échantillon suffisamment représentatif, notamment pour isoler des groupes suffisamment homogènes pour une comparaison OP vs non-OP, y compris en se focalisant sur la filière pomme, filière la mieux représentée dans les données statistiques des Cerfrance ou des Chambres départementales d'Agriculture, compte tenu de la taille importante de cette filière. Le tableau suivant détaille la distribution des 45 exploitations présentes dans **l'observatoire national des exploitations fruitières**. Il montre que le nombre d'exploitations suivies dans chaque département est trop faible pour envisager une analyse quantitative comparative OP vs non-OP, notamment pour réaliser des comparaisons intra- ou interdépartementales<sup>7</sup>.

**Tableau 7: nombre d'exploitations "spécialisées pomme" par département dans l'observatoire national des exploitations fruitières (Cerfrance, financement FranceAgriMer).**

Hautes alpes	4	Bouches du Rhône	1
Lot-et-Garonne	12	Maine-et-Loire	11
Pyrénées Orientales	1	Tarn-et-Garonne	11
Vaucluse	4	Gard	1

#### Tentative de comparaison interdépartementale

Après discussion avec différents experts, et face à cette absence de jeu de données, nous nous sommes orientés vers la comparaison de 2 territoires similaires en termes de coûts de production, mais qui auraient un taux d'organisation en OP différent. Pour cela, nous avons voulu comparer les résultats économiques des producteurs de pommes du Lot-et-Garonne (47) avec ceux du Tarn-et-Garonne (82). En effet, considérant leur proximité géographique, les producteurs de ces 2 départements présentent des coûts de production similaires mais des taux d'organisations très différents :

<sup>7</sup> Précisons que ce n'est pas son objet, et que cet observatoire vise principalement à suivre l'évolution de la santé financière des exploitations.

- Un taux d'organisation en OP très élevé dans le Tarn et Garonne (70-80% selon les experts interrogés), avec une OP dominante (Blue Whale) de taille économique importante et réputée pour sa capacité d'export et sa capacité à se différencier sur les marchés, notamment par la signature de contrats d'exclusivité variétale<sup>8</sup>.
- Un taux d'organisation beaucoup plus faible dans le Lot et Garonne (inférieur à un tiers selon les experts interrogés).

Après consultation des 2 chambres d'agriculture départementales, des DDT des 2 départements et du Cerfrance, nous disposions :

- Des chiffres repères édités par la Chambre départementale d'Agriculture du 82, issus d'enquêtes réalisées auprès de 12 producteurs en OP (toutes productions confondues, un producteur interrogé par OP et **aucun indépendant hors OP interrogé**) par la Chambre d'Agriculture en 2017-2018. Ils détaillent, pour 3 variétés (pomme Club Rosyglow, Gala, autre variété conduite en agriculture biologique) : charges directes, produits, rendement. Malheureusement, il n'existe pas de données équivalentes au niveau de la Chambre départementale d'Agriculture du 47.
- Des barèmes calamités du 82 et du 47, construits à partir des données des CDA et du SRISET (Service Régional de l'Information Statistique et Economique Territoriale), qui fournissent des moyennes départementales pour les indicateurs suivants : rendement moyen, prix, produit. Les types de variétés sont les suivants :
  - o Variétés de pommes disponibles dans le barème 47 : bouche bio, gala, golden bouche, Granny Smith bouche, variétés nouvelles (non précisé), Pink Lady, Chanteclerc, Fuji.
  - o Variétés de pommes disponibles dans le barème 82 : bio, Gala/Fuji/autres, Golden/Granny, Pink Lady, Chanteclerc.

La pertinence des barèmes calamité pour répondre à la question posée semble faible. En effet, les barèmes ne sont pas conçus pour des exercices d'analyse (mais pour des indemnisations), avec beaucoup de données fournies à dire d'experts. La précision des données est trop limitée pour permettre une comparaison pertinente des résultats économiques des 2 départements.

Pour rechercher d'autres sources de données, nous avons aussi contacté :

- La DRAAF d'Occitanie qui n'a pas de données permettant une telle comparaison à leur connaissance)
- Les antennes Cerfrance 82 et 47. Dans les Cerfrance, **la majorité des exploitations étudiées sont aussi en OP**. Par exemple, les 15 exploitations « spécialisées pomme<sup>9</sup> » suivies dans le 82 pour l'observatoire national de l'arboriculture sont toutes en OP, il n'existe donc pas d'échantillon comparatif.

A la faible robustesse des données se rajoutent les risques de biais d'analyse suivants

- Les producteurs du 82 sont plus spécialisés que ceux du 47, si bien que les structures de coûts et les niveaux de technicité diffèrent sensiblement entre les deux départements. Or, la plus-value de l'OP peut être plus importante sur un producteur non spécialisé qui va plus se reposer sur la structure commerciale

<sup>8</sup> Contrats d'exclusivité détenus sur des variétés bicolores générant plus de valeur ajoutée: Joya®, Rosyglow®, Candine (=regalyou®), Rock'it®, etc.

<sup>9</sup> 2 conditions doivent être réunies : produit total arboriculture/total produits >70% et produit pommes hors aides/produit total hors aide >70%.

- Il a plus de fruits d'été chez les producteurs hors-OP, ce qui limite la pertinence de comparaison des résultats économiques.
- Une telle analyse nécessiterait de comparer des structures de coût, et non des prix ou des rendements :
  - La modernisation permise par PO a une incidence en termes d'investissement et d'amortissement
  - Les appels de cotisation par l'OP peuvent être importants
  - Les investissements (soutenus par le PO) sont réalisés en moyenne tous les 3-4 ans, ce qui nécessiterait de travailler sur des données pluriannuelles compte tenu de la faible taille de l'échantillon.

## 4.2 Enseignements et limites méthodologiques

En conclusion, le **manque de données statistiques** sur les résultats économiques des exploitations en Fruits et Légumes (FEL) nous conduit vers une impasse technique, et ne nous permet pas d'analyser de manière quantitative l'impact de l'organisation économique sur le revenu. Dans tous les cas, une analyse comparative quantitative se heurterait à de nombreux biais difficilement contournables :

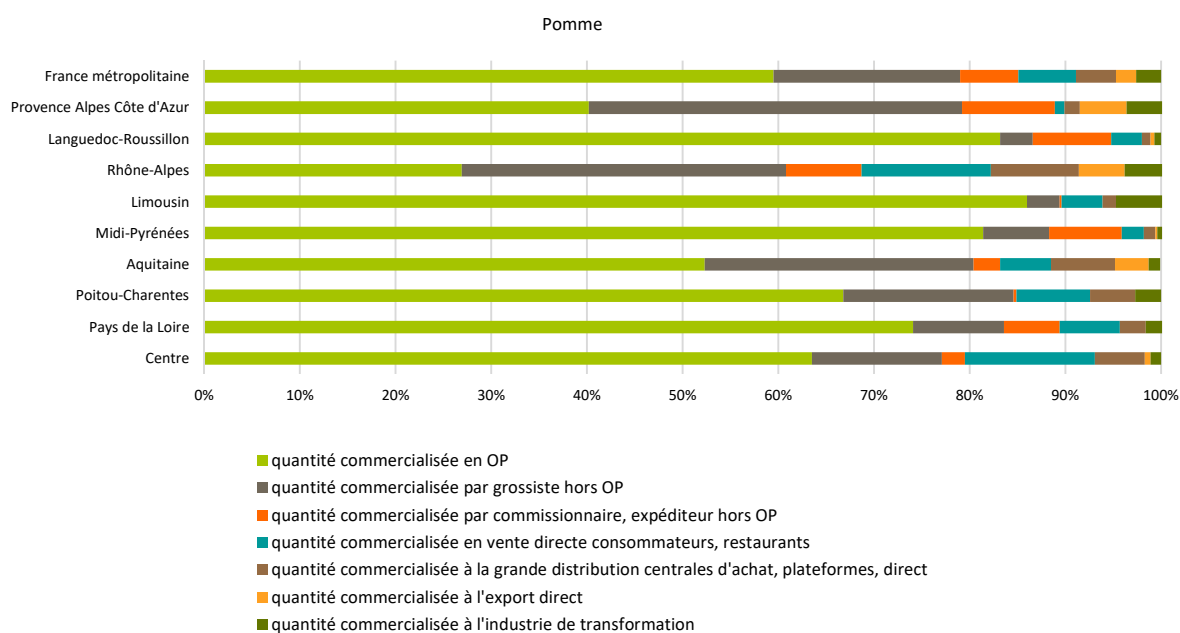
- Les producteurs indépendants bénéficient de manière indirecte des actions des OP : communication, R&D, création de labels et SIQO. De même, les apporteurs non adhérents mais réguliers de l'OP bénéficient aussi de l'appui technique et l'appui qualité. Ils paient ce service mais ces compétences existent parce que l'OP en assure le fonctionnement (CDI à temps plein, PO).
- Les OP se sont spécialisées vers des marchés différents de ceux des producteurs indépendants. Ces derniers ont par exemple accès à des marchés rémunérateurs, de niche ou de proximité, dont la taille est par nature différente et qui ne permettrait pas une généralisation à tous les producteurs.

Ce constat souligne le manque de données technico-économiques détaillées pour la filière FEL, qui ne permet pas d'évaluer l'impact des OP sur le revenu. Les données de l'observatoire arboriculture pourraient faire l'objet d'une analyse détaillée par les services du Cerfrance, mais sans garantie de résultat.

**Les jeux de données restent encore à construire**, et leur manipulation demandera des précautions importantes, compte tenu de tous les biais précédemment évoqués. Le besoin de mettre en place des outils de suivi évaluatifs permettant de réaliser de telles comparaisons à l'avenir doit être posé, notamment dans un but d'évaluation de l'impact du dispositif OP dans le cadre du règlement OCM européen.

### 4.3 Travail sur des indicateurs d'impacts indirects : essai d'analyses d'impacts à l'échelle de territoire

En restant sur l'exemple de production de pommes, nous avons cherché à comparer des indicateurs économiques (évolution des surfaces, de la production des rendements) de régions contrastées comme Rhône-Alpes (très peu d'OP) ou PACA (Première région productrice) avec des régions où l'organisation est plus forte (Midi-Pyrénées, Pays de la Loire, Languedoc-Roussillon ou Limousin).



**Figure 4 Ventilation des débouchés pour des exploitations spécialisées en Pommes et regroupées par région (Source : inventaire des vergers 2013, Traitement des données : BLEZAT Consulting)**

Malheureusement, il est difficile de tirer des conclusions définitives de ces comparaisons pour le cas précis de la pomme.

En effet, si on compare les 3 régions les plus productrices de pommes (2 avec forte présence d'OP (Midi-Pyrénées et Pays de la Loire) et PACA faiblement pourvu d'OP :

- La région PACA après des années de chute voit ses surfaces se stabiliser. La production et les rendements ont chuté.
- En Pays de la Loire, les surfaces et la production n'ont pas arrêté de décliner. Les rendements ont plutôt progressé
- En Midi-Pyrénées, les superficies s'érodent régulièrement, mais faiblement, avec une augmentation de la production et des rendements.

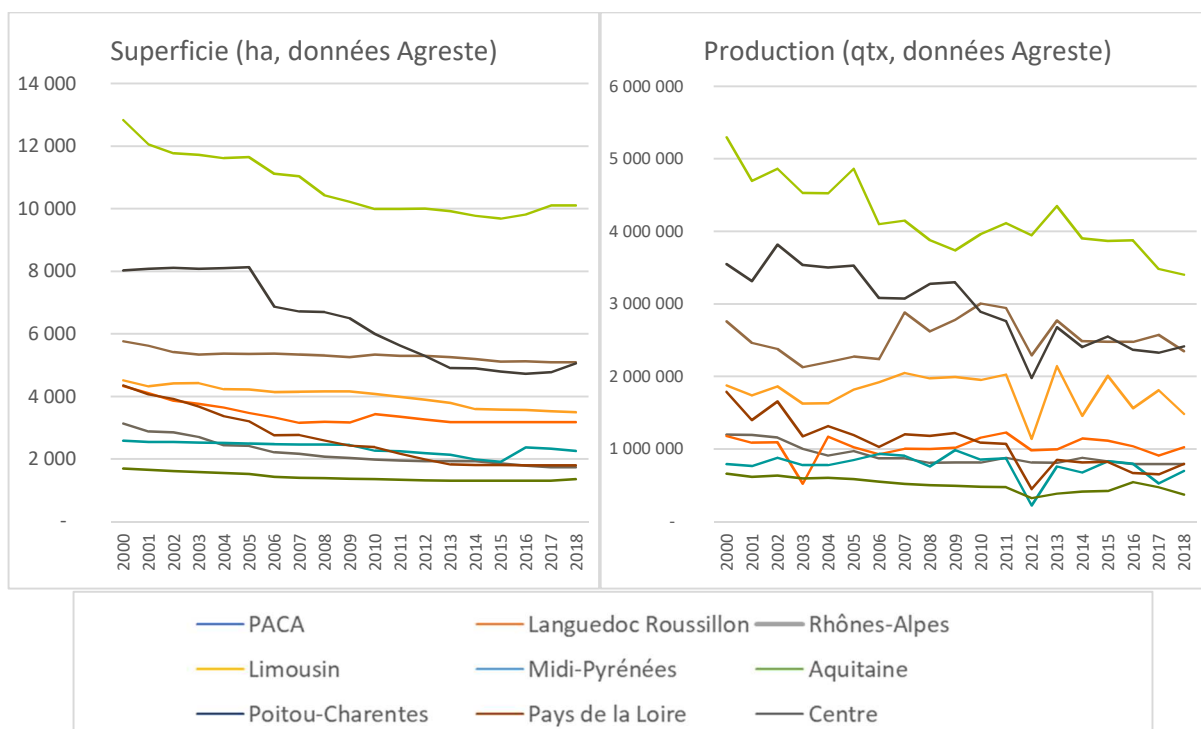
En regardant seulement ces régions, il est difficile de dégager une tendance claire, d'autant que :



- Dans certaines régions, la production bio a beaucoup progressé comme en PACA (les surfaces en fruits bio sont plus du triple de la Région Pays de la Loire), ce qui peut partiellement expliquer une baisse de rendement ;
- Les dynamiques comparées d'autres régions comme Languedoc-Roussillon et Rhône-Alpes montrent un avantage pour la région où la production hors OP est plus forte.

Il faut également expliquer certaines évolutions par des effets individuels (dynamique forte d'une OP comme Blue Whale par exemple, alors que les opérateurs de Val de Loire étaient plus dispersés), par la concurrence d'autres spéculations parfois plus rentables sur un même territoire, par des problématiques sanitaires qui ont pu toucher une zone en particulier.

**Figure 5: évolution de la superficie et de la production dans les principales régions productrices de pommes**



**Tableau 8: évolution des superficies, volumes produits et rendement pour les principales régions productrices de pommes (données AGRESTE, traitement : BLEZAT Consulting).**

	Superficie (moyenne olympique)			Production (moyenne olympique)			Rendement (moyenne olympique)		
	2000-2005	2014-2018	% d'évolution	2000-2005	2014-2018	% d'évolution	2000-2005	2014-2018	% d'évolution
PACA	11 853	9 902	-16%	4 696 471	3 741 874	-20%	396	378	-5%
Languedoc Roussillon	2 815	1 797	-36%	1 120 210	807 003	-28%	398	449	13%
Rhône-Alpes	3 916	3 181	-19%	1 118 609	1 060 997	-5%	286	334	17%
Limousin	2 539	2 193	-14%	783 535	725 273	-7%	309	331	7%
Midi-Pyrénées	5 475	5 113	-7%	2 349 511	2 480 239	6%	429	485	13%
Aquitaine	4 391	3 556	-19%	1 746 193	1 620 757	-7%	398	456	15%
Poitou-Charentes	1 620	1 306	-19%	617 138	436 369	-29%	381	334	-12%
Pays de la Loire	8 088	4 822	-40%	3 530 524	2 396 286	-32%	437	497	14%
Centre	3 890	1 800	-54%	1 459 232	759 888	-48%	375	422	12%

#### 4.4 Travail sur des indicateurs d'impacts indirects : essai d'analyses d'impacts à l'échelle française AOPs/hors AOPs

Le GEFEL (Gouvernance Economique des Fruits et Légumes, organisation qui réunit les AOP FEL) a tenté de faire une analyse des évolutions de valeurs des productions des producteurs adhérents à des OP adhérents à des AOP et une moyenne nationale.

##### Méthodologie

Pour cela, il s'est appuyé sur :

- Le **nombre de producteurs représentés par les AOP** (en OP et individuels), avec un risque de doublons/triplons car un producteur peut adhérer à plusieurs OP, et une OP à plusieurs AOP. En revanche, les OP déclarent à l'AOP leurs données pour le seul produit concerné. Donc théoriquement, nous pouvons en déduire pour un agriculteur au sein d'une AOP, le chiffre d'affaire « potentiel » de son atelier pomme et/ou endive et/ou fraise.
- Les **VPC représentées par les AOP par produit (voir exemple pour 2017)**, sachant que ces VPC ne comprennent pas des produits fortement valorisés comme le kiwi et la noix mais surtout la plus grosse OP française, Prince de Bretagne qui représente plusieurs millions d'euros à elle seule.

Données 2017					
Produits	OP	représentant XXX producteurs	Producteurs indépendants	VPC en K€	VPC/prod
APROFELT	38	5960	500	238 000 €	36 842 €
Cassis	4	105		4 156 €	39 581 €
Framboise	3	100	4	450 €	4 327 €
POIREAU	12	171		45 862 €	268 199 €
AIL	5	543	120	12 580 €	18 974 €
ASPERGES	7	150	0	21 279 €	141 860 €
CAROTTES	4	207	1	55 647 €	267 534 €
CERISES	16	800		20 822 €	26 028 €
ENDIVES	13	303	134	143 452 €	328 265 €
FRAISES	18	550	2	90 000 €	163 043 €
Fruits de Corse	7	187	18	53 464 €	260 800 €
GRAINES GERMEES	4	92	0	NC	
MACHE					
MELON	NC			NC	
PECHES ABRICOTS NECTARINES	21	870	0	176 927 €	203 364 €

Pruneau	8	1074	32	108 675 €	98 259 €
POMMES	79	1300	181	603 584 €	429 885 €
POIRES				33 075 €	
PRUNES	15	330	11	15 000 €	43 988 €
RAISINS	4	320		22 836 €	71 363 €
TOMATES	21	1000	2	481 621 €	480 660 €
CONCOMBRES					
<b>TOTAL (hors transfo)</b>	<b>241</b>	<b>8 102</b>	<b>505</b>	<b>1 889 430 €</b>	<b>219 522 €</b>

- **Le nombre total de producteurs français estimés**, avec les hypothèses suivantes :
  - Pour les fruits : estimations issues des bases MSA et FNPF
  - Pour les légumes : estimations à partir du RGA2010, avec une régression de 2%/an jusqu'en 2014 puis une évolution similaire aux fruits entre 2014 et 2017.

Nombre de producteurs	2014	2015	2016	2017
<b>FRUITS</b>	30830	26548	25683	24788
<b>LEGUMES</b>	28593	24590	23853	23137

- Les **VPC par produit issues de FranceAgriMer** pour l'ensemble de la production.

Valeur de la Production F&L	2014	2015	2016	2017
<b>FRUITS</b>	2 840 000 000 €	2 873 000 000 €	3 028 000 000 €	2 962 000 000 €
<b>LEGUMES</b>	2 840 000 000 €	2 892 000 000 €	3 052 000 000 €	2 942 000 000 €

## Résultats et leur interprétation

Si on compare l'échantillon AOPs et France, on obtiendrait les résultats suivants :

VPC/producteur	2014	2015	2016	2017
<b>AOP FRUITS</b>	<b>107 234 €</b>	<b>131 249 €</b>	<b>120 757 €</b>	<b>134 064 €</b>
<b>AOP LEGUMES</b>	<b>191 551 €</b>	<b>204 367 €</b>	<b>255 984 €</b>	<b>220 333 €</b>
<b>Moyenne FR Fruits</b>	92 118 €	108 219 €	117 899 €	119 493 €
<b>Moyenne FR Légumes</b>	99 324 €	117 607 €	127 952 €	127 155 €

Si on compare les valeurs absolues des VPC/producteurs, **celles-ci semblent significativement plus importantes pour les producteurs inscrits dans les AOPs**. En termes d'évolution, les trajectoires sont différentes entre les 2 échantillons, mais sans dessiner un avantage pour l'un ou l'autre de ces échantillons.

Même si cette analyse est intéressante car elle pourrait préfigurer d'une meilleure utilisation des données issues des acteurs économiques, **elle montre certaines limites** :

- **Les populations comparées sont différentes**, car des valeurs économiques sont agglomérées pour des productions différentes alors que le taux d'adhésion est variable d'un produit à l'autre, sachant que certains ateliers peuvent avoir des dimensions économiques importantes (Pommes, tomates, endives). A contrario, il manque certains produits qui pourraient être favorables aux AOP (noix par exemple).
- **Les estimations du nombre de producteurs en légumes restent difficiles**, avec des données économiques difficiles à collecter pour certaines populations (ex : maraîcher de ceinture verte)
- **On parle de valeur sans pouvoir estimer la rentabilité de ces mêmes producteurs**
- **Les AOP intègrent pour certaines des producteurs hors OP**, rendant difficile toute extrapolation de l'impact de l'adhésion à une OP et non à une AOP.

## 5. Recommandations formulées à l'issue de l'examen des produits ciblés pour améliorer l'évaluation de la performance de l'organisation économique sur le revenu des agriculteurs

### 5.1 Recensement des principaux obstacles à l'évaluation scientifique

#### ➤ La constitution de l'échantillon observé

Le premier obstacle à des travaux d'évaluation est la **disponibilité des données à analyser**, avec :

- La faiblesse de la taille des échantillons à observer comme pour les fruits et légumes ou pour pouvoir procéder à des analyses dans des situations comparables ;
- Le manque de disponibilité d'information permettant de catégoriser les producteurs : acheteurs des produits, appartenance à une OP ou non ;
- Des données comptables qui ne peuvent être suffisantes à elles seules, s'il n'y a pas d'informations sur les volumes produits et le type de production ;
- La difficulté d'avoir des données pour des producteurs n'appartenant pas à des OP (pour l'analyse contrefactuelle) et qui sont par nature, moins suivis ou plus difficilement repérables.

#### ➤ Les indicateurs à analyser

Au-delà des **problématiques de collecte de données**, les travaux menés montrent bien la **difficulté d'interpréter les résultats**. Parfois, il est même envisageable d'argumenter « à charge » ou à « décharge » selon ce que les parties ont envie de démontrer.

En effet, selon les indicateurs choisis, les critiques sont différentes.

Si on prend le prix payé au producteur, qui est à la base du revenu et qui est l'indicateur le plus simple, cet indicateur montre vite ces limites : effet de l'organisation sur les autres postes de charges, revenus ou charges complémentaires parfois non intégrés dans le prix, effet sur la performance technico-économique (notamment la productivité ou le rendement) ...

A contrario, si c'est le revenu qui est analysé, les biais d'analyse peuvent être nombreux car les **facteurs influant sur le revenu sont multifactoriels** et de différentes origines, avec souvent un poids encore plus fort des facteurs internes à l'exploitation du producteur.

Dans tous les cas, au vu des difficultés d'analyse, **l'échantillon et la méthode d'analyse doivent être particulièrement robustes**.

## Schéma de construction des indicateurs de résultats

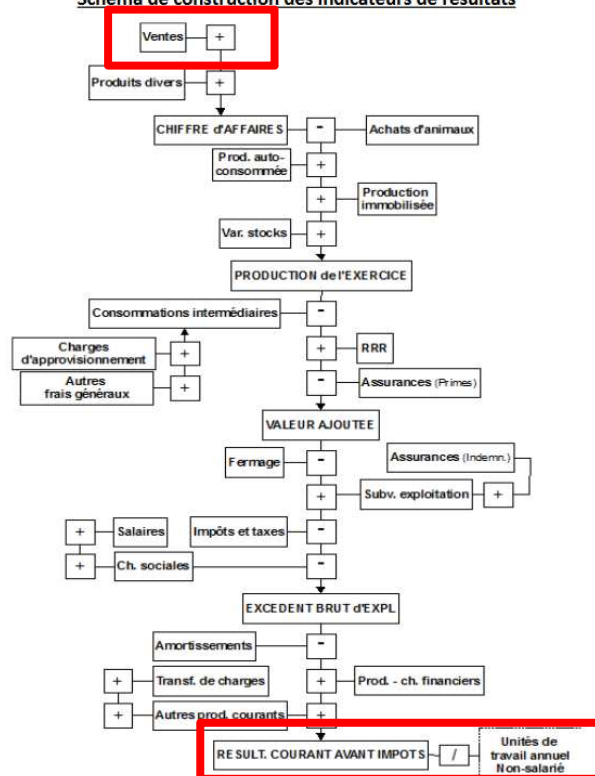


Figure 6 Schéma de construction des indicateurs de résultats du RICA

## 5.2 Recommandations possibles pour disposer de base de données suffisantes

### ➤ Base de données issue du RICA (Réseau d'Information Comptable Agricole)

Avec près de 7000 exploitations dont les comptes sont exploités (7 270 en 2016), le RICA constitue la plus grande base accessible et représentative.

**Tableau 9 Effectifs du RICA par Otex française en 2015**

Tableau 4 - **Effectifs par Otex française de diffusion détaillée en métropole**

Otex	Libellé	Nombre d'exploitations dans l'échantillon définitif 2015	Nombre des exploitations extrapolées en 2015
1500	Céréales et oléoprotéagineux	1 046	53 540
1600	Cultures générales (autres grandes cultures)	554	18 009
2800	Maraîchage	208	4 236
2900	Fleurs et horticulture diverses	204	6 017
3500	Viticulture	1 074	44 268
3900	Fruits et autres cultures permanentes	320	7 011
4500	Bovins lait	1 074	45 205
4600	Bovins viande	713	32 738
4700	Bovins mixtes	249	8 327
4813	Ovins et caprins	397	13 493
4840	Autres herbivores	24	6 436
5100	Porcins	186	5 653
5200	Volailles	227	12 020
5374	Granivores mixtes	137	5 259
6184	Polyculture polyélevage	871	34 588
	<b>Ensemble du champ</b>	<b>7 284</b>	<b>296 800</b>

Malgré la taille de la base de données, la représentativité nationale de l'échantillon reste variable selon les orientations technico-économiques (OTEX) des exploitations :

- Plutôt bonne en bovins lait, bovins viande,
- Faible en porc, volailles et fruits et légumes, et ovins qui mêlent aussi caprins.

Les variables renseignées sont nombreuses, près d'un millier au total, parmi lesquelles les variables comptables sont par définition généralement bien renseignées pour toutes les exploitations. Les variables physiques (surfaces, cheptels, effectifs commercialisés, volume produit) sont diversement renseignées selon les OTEX. Elles sont :

- Bien renseignées pour le lait de vache, les fruits et légumes,
- Inexistantes pour le lait de brebis et de chèvre,
- Incomplètes pour les bovins viande : les données physiques sont des effectifs présents et commercialisés, mais pas d'informations sur les poids vifs des bovins maigres vendus et les poids morts des bovins abattus.

Le questionnaire renseigne succinctement la place des productions sous SIQO (AOP, IGP et autres, pas de sous-rubrique bio). La question se limite à savoir si la majorité de la production est sous AOP, sous IGP ou sous autre signe de qualité. Mais aucune question et information sur le mode de commercialisation des produits agricoles selon les circuits et les types d'opérateurs.

La principale difficulté reste l'impossibilité de stratifier l'échantillon, notamment par type de clients ou selon l'appartenance ou non à une OP. Pour certaines productions comme les fruits et légumes ou le porc où l'apport est quasi-total, la deuxième information suffit. Pour les autres productions, comme les bovins, les ovins ou les grandes cultures (mais les coopératives céréalières ne sont pas des OP reconnues), il est nécessaire de connaître l'importance des différents canaux de distribution.

La difficulté est multiple :

- Pouvoir introduire un ou des nouveaux champs à remplir dans un questionnaire déjà très long et qui est régulé à l'échelle européenne par Eurostat
- S'assurer que ces champs seront remplis correctement sans ambiguïté (le producteur ou le conseiller qui remplit le questionnaire ne sait pas forcément que certaines OP ne sont pas reconnues ou au contraire que certaines OPSTP sont reconnues)
- Définir des types de débouchés suffisamment signifiants pour éviter toute mauvaise interprétation
- Appréhender des ordres de grandeur concernant la répartition par débouché

Enfin, la question de la connaissance de la répartition des débouchés peut également se complexifier, comme la démontre le cas de BOVICLIC :

- Le producteur ou son conseiller est-il capable d'effectuer une ventilation des débouchés au global (sans reprendre l'ensemble des factures de ventes) ?
- Si l'on cherche à avoir une ventilation plus fine, dans le **cas d'exploitations ayant plusieurs ateliers de production**, ce qui est souvent le cas, l'exercice peut se révéler vite complexe !

Au niveau des types de débouchés, nous pourrions envisager les cas de figure suivants :

- VENTES DIRECTES AU CONSOMMATEUR (vente directe à un consommateur, y compris via une organisation collective de type AMAP, point de vente collectif, le commerce en ligne (ex : Drive, Ruche qui dit Oui...))
- VENTES DIRECTES A UN DISTRIBUTEUR (vente directe à un commerçant qui vend au détail, qu'il soit artisan ou grand distributeur)
- VENTES DIRECTES A UN INDUSTRIEL OU UN TRANSFORMATEUR (vente à un transformateur sans passer par un intermédiaire ni une organisation de producteur)
- VENTES A UNE COOPERATIVE OU UNE ORGANISATION DE PRODUCTEUR AVEC TRANSFERT DE PROPRIETE (SICA, GIE, ASSOCIATION, etc...) OU UNE COOPERATION POSSEDANT UN OUTIL DE TRANSFORMATION (ex : coopérative laitière)
- VENTES A UN GROSSISTE/NEGOCIANT (EXPORTATEUR OU NON)

Le futur recensement agricole (RA), dont la mise en œuvre devrait débuter fin 2020, contient une rubrique commercialisation des produits agricoles dans lesquelles le chiffre d'affaires global est ventilé selon les circuits courts, coopératives, Organisations de producteurs reconnues (avec transfert de propriété), Privés, ventes de prestations. En revanche, il n'y a pas de renseignement sur l'adhésion des éleveurs à une ou des OP sans ou avec transfert de propriété.



**Commercialisation des produits agricoles (hors coproduits : déchets, paille...)****5.2.1 – Indiquer la part du chiffre d'affaires selon le mode de commercialisation**

Circuits courts		Coopérative agricole	Organisation de producteurs commerciale reconnue, (avec transfert de propriété)	Privé (circuit long : négociant, grossiste et/ou commerce de gros et industrie de transformation, conserverie)	Vente de prestations dans le cadre d'une intégration ou de prise en pension d'animaux	Total
Vente directe au consommateur (y compris entité juridique créée à cet effet qui ne compte pas comme un intermédiaire)	Vente au consommateur avec un intermédiaire (une entité juridique créée à cet effet ne compte pas comme un intermédiaire)					
___ %	___ %	___ %	___ %	___ %	___ %	100 %

**Figure 7 Extrait du projet de questionnaire (version provisoire non stabilisée) du recensement agricole (RA)**

**Notre recommandation :** Il semble difficile de rentrer de nouveaux champs dans le RICA, pour les raisons précédemment décrites, sauf à rémunérer le renseignement de ces questions optionnelles (hors RICA) par les experts comptables, ce qui serait sûrement très coûteux.

Il serait plus pertinent de mobiliser des bases de données qui seront accessibles. Il s'agirait par exemple **d'apparier la base de données RICA avec celle du RA 2020** via les codes SIRET pour pouvoir analyser les résultats économiques des exploitations selon leur profil commercial et le type de produits commercialisés (standard, label, AOP, IGP, autres).

Pour la ventilation des ventes, il serait plus précis de le faire, si possible, pour l'ensemble de l'exploitation et **pour l'atelier principal** (qui serait à préciser lors du questionnaire pour éviter toute confusion). Cela faciliterait la collecte d'information (notamment en cas d'exploitation avec de multiples ateliers), mais aussi l'interprétation des résultats.

Il serait aussi utile de savoir si l'exploitation est membre d'une OP sans transfert de propriété ou et avec transfert de propriété pour la ou les deux productions principales. Dans ce cas, deux solutions :

- Voir s'il est possible d'apparier le RICA avec les **bases de données de suivi des OP agréées** si celles-ci listent les adhérents en faisant mention du code SIRET (nécessite de faire la demande pour toutes les filières),
- Rajouter une question dans le RA sur l'appartenance à une OP (avec son numéro d'agrément si possible).

➤ **Réseaux de référence des instituts techniques INOSYS**

Afin de pouvoir travailler plus finement sur une spéculation donnée, il pourrait être envisagé de travailler sur les données des réseaux de référence.

On retrouve la même limite que précédemment, à savoir que l'appartenance à une OP et la répartition des ventes n'est pas connue. Là aussi, il faudrait introduire de nouveaux champs d'enquête, notamment au niveau des logiciels de saisie de données (ex : DIAPASON pour l'Institut de d'Elevage).

Il faudrait également que les techniciens qui collectent certaines données en ferme soient en mesure de renseigner les champs nouvellement introduits, avec les mêmes contraintes que précédemment (complexité quand il y a plusieurs ateliers, risque de confusion...). Par contre, il serait plus facile de remplir les données uniquement pour la production principale (voir par type de produit), d'autant plus que le conseiller serait sensibilisé à l'objectif poursuivi.

Le principal biais est le manque de représentativité :

- Exploitations plus performantes et de dimension économique plus grande que la moyenne
- Faiblesse de l'échantillon dans certaines productions

Pour information, le nombre d'exploitations suivies par les réseaux de références est le suivant :

Type de production	Nombre d'exploitations suivies	Remarques
Bovins viande	312	
Bovin lait	320	
Ovin viande	255	
Ovin lait	65	
Caprins	130	
Grandes cultures	130	
Viticulture	150	
Porc	GTE Naisseur-Engraisseur : 866 en 2015	GTE : calcul jusqu'à la marge brute uniquement GTE-TB : sous-échantillon avec données comptables, une centaine d'exploitation et une moindre représentativité statistique

Disposer de telles informations commerciales nécessiterait :

- Le développement du logiciel Diapason (introduction de nouveaux champs d'enquête, notamment au niveau des logiciels de saisie de données (ex : DIAPASON pour l'Institut de d'Elevage).
- La collecte des données auprès de chaque exploitation par les ingénieurs réseaux lors de leur visite régulière (1 à 2 par an). Temps estimé à 1 heure/exploitation la 1<sup>ère</sup> année et marginal les années suivantes.

#### **Notre recommandation concernant les réseaux de référence**

Il s'agirait de faire compléter le questionnaire des réseaux pour des productions où l'échantillon est suffisant (essentiellement en ruminants), avec les 2 champs suivants :

- Appartenance à une OP (et type d'OP)
- Ventilation des ventes par type de clients (avec des ordres de grandeur) : < 25%, entre 25 et 50%, 50 à 75% et plus de 75%, si possible par grand type de produit.

Il reste à étudier la possibilité de remplir facilement ce dernier champ sans un travail approfondi de reconstitution de la commercialisation des produits agricoles. Par exemple, en filière bovins viande, le circuit de commercialisation peut être différent selon le type d'animaux, ce qui oblige à retracer l'ensemble des ventes d'une année avec les factures induites.

Dans un premier temps, nous recommandons de cibler une production pour une **phase pilote**, pour valider la méthode et mieux dimensionner les moyens supplémentaires nécessaires à la collecte et au traitement de ces données commerciales.

### **Logiciel de calcul de coût de production : GTE, COUPROD, etc...**

Statistiquement, l'étude de cas Porcs avec la mobilisation des données issues de la GTE a été celle qui était le plus robuste, avec un échantillon de grande taille et l'appartenance à une OP qui était renseignée (d'autant plus que l'apport est total en porc, ce qui lève toute ambiguïté).

L'outil est initialement dédié à la mesure des performances, notamment pour les adhérents d'un groupement en comparaison avec des moyennes nationales. Il est principalement renseigné par le technicien d'une OP. Malheureusement, 2 obstacles existent pour avoir une base de données complète.

Premier obstacle : tous les indicateurs, notamment ceux qui sont liés aux revenus, ne sont pas renseignés. Deuxième obstacle : actuellement, des OP refusent l'utilisation des résultats de leurs adhérents, continuent d'utiliser les outils pour leur usage interne mais se sont retirées du dispositif collectif de calcul de références moyennes. Il existe donc un problème d'accès à la donnée. De plus, les producteurs hors OP sont très faiblement représentés, car très peu nombreux en production porcine. Seul un sondage ciblé sur cette population de producteurs hors OP permettrait des comparaisons, mais probablement biaisées par d'autres facteurs.

Concernant les autres systèmes de mesure des coûts, comme COUPROD (pour les bovins viande) ou le REFERENTIEL VIGNERON (pour la viticulture), ceux-ci peuvent permettre une analyse des coûts. Les données, sous réserve de consentement, pourraient éventuellement être collectées. Malheureusement, dans ces filières où l'appui technique est dispersé, voire limité, il semble difficile de pouvoir contrôler la qualité des données transmises, leur homogénéité voire leur complétude. En effet, ces outils peuvent être des solutions d'autodiagnostic qui peuvent être utilisés sans l'aide d'un technicien qui serait garant d'une certaine « orthodoxie » méthodologique.

Enfin, pour ces outils de type COUPROD, l'appartenance à une OP ou la répartition des ventes n'est pas renseignée.

### **Notre recommandation**

A l'avenir, il ne semble pas pertinent de mobiliser ce type d'outil au regard des problématiques d'accès à la donnée (GTE Porcs) et d'assurance qualité de la donnée pour les autres outils.

### **Base de données privées**

Il est par essence difficile de connaître l'ensemble des bases existantes et d'avoir accès à des données liées à une OP par exemple. Il semble difficile d'approfondir cette piste, d'autant plus que l'analyse contrefactuelle sera compliquée.

Cependant, des bases existent au niveau national (ORIBASE (ELVEA), Plateforme OP (COOP DE France)). Il pourrait être intéressant de les mobiliser. Cependant, ces bases de données sont privées et les données contenues sont potentiellement différentes, auxquels cas elles seraient potentiellement difficilement exploitables.

### Constitution d'un panel

Faute de pouvoir s'appuyer sur des bases de données existantes, il est envisageable de **constituer un panel de producteurs** qu'il s'agirait de suivre dans le temps (sur 5 ans par exemple), en veillant à avoir un échantillon, si ce n'est représentatif, mais qui ait au moins des caractéristiques homogènes entre producteurs hors OP et en OP (taille d'exploitation, région, type de productions...), avec si possible plusieurs OP en jeu pour éviter l'effet individuel (avoir analyse de la GTE Porc).

Nous suggérons de cibler la constitution d'un tel panel sur une production plutôt secteur ovins viande où le poids des OP est relativement important, mais où il existe des producteurs hors OP, ou fruits où les OP ne sont pas ultra-dominantes) pour voir si cette méthode peut être dupliquée.

Au niveau des indicateurs à mesurer, il serait pertinent de mesurer les indicateurs de performance technique (productivité, rendement par exemple), économique (prix/unité de production, EBE, revenus...) et financière (endettement, rendement des capitaux...). Si on veut faire simple, il faudra peut-être se contenter dans un premier temps de mesurer les différences de prix entre les 2 échantillons et les différences de revenus, puisque c'est l'impact que l'on cherche à mesurer initialement.

#### **Notre recommandation concernant la constitution d'un panel**

Cette méthode semble la plus pertinente à mettre en place à nos yeux, mais risque de se heurter à des questions de coût, notamment pour constituer le panel de départ. L'enquête quantitative devra se doubler d'une analyse plus qualitative pour expliquer les résultats obtenus.

Cette étude pourrait de plus s'inscrire dans **un projet de recherche** plus vaste pour que la démarche soit robuste.

### 5.3 Evaluation par l'analyse d'indicateurs d'impacts indirects

Pour éviter les difficultés précédemment énoncées liées au manque de disponibilité des données économiques, nous pourrions adopter une stratégie de mesure indirecte des impacts de l'appartenance à une OP.

Il s'agit d'abord de sélectionner des filières ou des territoires où le poids des OP est important, et de pouvoir mesurer l'évolution de certains **indicateurs économiques** (surfaces de production, volumes, rendement ou nombre d'exploitations), si possible en comparant ces indicateurs avec :

- Le niveau national
- Des filières ou des territoires où le poids des OP est faible.

En effet, on peut supposer que si l'effet des OP sur le revenu n'est pas satisfaisant, les agriculteurs changeront de production ou cesseront leur activité, avec une inertie qui dépendra des investissements initiaux et du type de culture (plus grande difficulté à reconverter une activité d'élevage (hors viande/lait) ou d'arboriculture).

#### Notre recommandation concernant la mesure d'indicateurs indirects

Pour réaliser une comparaison territoriale par exemple, il est nécessaire de bien *appréhender a priori* la capacité de comparer 2 territoires : absence d'effet conjoncturel spécifique, absence d'effet individuel, type de produit comparable.

Quoi qu'il en soit, ce type d'exercice nécessite une analyse qualitative poussée pour éviter toute interprétation ambiguë, comme l'a montré le cas des comparaisons régionales pour la production de pommes précédemment décrites.

Là aussi, ce type d'étude pourrait faire l'objet d'un **projet de recherche**.

### 5.4 Priorisation des pistes à suivre

Au regard de l'ensemble des recommandations, il nous semble pertinent de suivre l'ordre de priorité suivant :

- Tout d'abord, travailler sur les **liaisons RICA et RA2020**, qui permettront d'avoir une **base de données mieux renseignée pour conduire les travaux** d'analyse quantitative,
- Ensuite, conduire des travaux dans les **réseaux de référence les plus représentatifs**, avec une première phase pilote, car le dispositif est opérationnel, même s'il doit être adapté.

Pour les autres travaux, ceux-ci peuvent s'envisager, mais avec des résultats qui ne seront disponibles qu'à moyen voire long termes.

## 6. Recommandations formulées concernant la structuration des filières par les OP

### 6.1 Quel type d'OP favoriser et quelles fonctions prioriser ?

**Les arguments qui plaident en faveur d'une meilleure structuration** paraissent évidents : plus grande capacité à construire de nouveaux systèmes de valeur (filières à plus forte valeur ajoutée), meilleur rapport de force entre producteurs et acheteurs (Plus de 400 000 exploitations contre 6 groupes qui captent 88,6% des ventes de la grande distribution<sup>10</sup>), plus grand potentiel de maîtriser une partie de la chaîne de valeur...

Cependant, les monographies de chaque filière montrent une **certaine stagnation de la part de marché des OP**. Ce phénomène pourrait être dû à :

- Une perception du rapport coût/bénéfice guère favorable pour de nombreux producteurs,
- Une remise en cause parfois du modèle coopératif, qui constitue la majorité des OPATP,
- Des effets de halos existants, avec des producteurs qui profitent de la structuration en place,
- Aux profils des producteurs eux-mêmes (voir chapitre sur les producteurs hors OP)

Les analyses précédentes ont mis à jour les **bénéfices qualitatifs** (comme d'autres études), mais il semble **difficile de prouver scientifiquement les résultats économiques induits**. Les constats peuvent être même contrastés au sein d'une même filière selon les produits commercialisés (voir étude de cas BoviClic avec les broutards et les vaches finies).

Quoi qu'il en soit, **l'ensemble des acteurs institutionnels, politiques et une partie du corpus économique plaident pour une meilleure structuration de la production**. Cette volonté se traduit au niveau du diagnostic national pour la PAC post 2020, avec l'objectif spécifique C, qui cherche à améliorer la position des agriculteurs dans la chaîne de valeur.

Ces revendications doivent être modulées en fonction des filières, car certaines sont très bien structurées au niveau des organisations de producteurs, mais leur répartition par type d'OP peut être variable, avec, parfois, comme dans le lait, des OP où les fonctions restent réduites.

Nous avons essayé de faire des types d'OP selon leurs fonctions assumées. Malgré l'étude de cas dans le porc, il a été **difficile de prononcer sur un type d'OP à privilégier**.

L'objectif final est bien que l'agriculteur perçoive un **meilleur revenu**, mais surtout, que grâce à une meilleure structuration de la filière, il **améliore sa position dans la chaîne de valeur**.

Pour cela, au-delà des rôles d'appui technique ou de planification de la production, **3 leviers majeurs** sont identifiés pour améliorer cette position :

- Le **renforcement du pouvoir de négociation de l'OP** (par massification, par le contrôle des moyens de mise en marché ou collecte, par une meilleure maîtrise du cadre de négociation...);
- La priorisation à la **capacité de démarcation de l'OP** (meilleure segmentation marketing ou filière de l'offre), permettant d'ouvrir et de structurer en relation avec un ou plusieurs acteurs à l'aval, des marchés à plus forte valeur ajoutée ;

<sup>10</sup> Parts de marché des distributeurs PGC et Frais Libre-Service : E.Leclerc, Carrefour, Intermarché, Système U, Casino, Auchan en Septembre 2019, source Kantar d'après distributeurs.

- **L'intégration d'un ou plusieurs maillons de la chaîne de valeur**, notamment à l'échelle industrielle.

### ➤ **Modalités de renforcement du pouvoir de négociation**

Initialement, le mandat donné par les agriculteurs aux OPATP était d'assurer l'écoulement des produits agricoles des mandataires pour un prix maximum.

La question est de savoir si ce mandat doit être interprété strictement et **se concentrer sur le regroupement de l'offre uniquement pour pouvoir peser sur les négociations**, avec des fonctions annexes (appui technique) ou induites (planification de la production).

En effet, ce regroupement de l'offre en OP permet de ne pas être en situation d'oligopsonne (grand nombre d'offreurs et faible nombre de demandeurs), et de présenter une part très importante de l'offre face à souvent un unique débouché.

**Tableau 10 Tableau de Stackelberg décrivant les différentes situations de marché**

Offre : \ Demande :	Un acheteur	Quelques acheteurs	Beaucoup d'acheteurs
Un vendeur	Monopole bilatéral	Monopole contrarié	Monopole
Quelques vendeurs	Monopsone contrarié	Oligopole bilatéral	Oligopole
Beaucoup de vendeurs	Monopsone	Oligopsonne	Concurrence pure et parfaite

Dans ce cadre, le modèle à suivre (ou l'archétype) nous semble celui des **OP de légumes d'industrie** dont le fonctionnement semble le plus abouti. Les deux parties (OP et industriels) sont en situation d'interdépendance (monopole bilatéral), plus ou moins équilibrée, ce qui a permis la constitution d'un **cadre contractuel** très ancien. L'AOP CENALDI leur permet également d'avoir des outils pour négocier avec les industriels.

Au-delà du **regroupement de l'offre**, les producteurs de légumes industrie ont une carte maîtresse qu'ils peuvent jouer pour renforcer le pouvoir de négociation. Ils peuvent substituer la culture de légumes par d'autres spéculations. Ils ont renforcé leur **indépendance** par rapport aux industriels en réintégrant des moyens de production au sein des OP grâce aux Programmes Opérationnels. Ils ont ainsi une autre **alternative**, que l'on appelle BATNA<sup>11</sup> en langage commercial. Cet avantage n'existe pas dans des filières comme la filière laitière. La capacité à trouver des « BATNA » est différente d'une filière à l'autre. Elle est assez forte pour la filière bovine (multiplicité des itinéraires possibles, nombreux acteurs, faible périssabilité du produit) et quasi-nulle pour la filière laitière, où il faudrait rechercher d'autres acheteurs alors que la question de la logistique d'un produit pondéreux comme le lait est cruciale.

<sup>11</sup> BATNA : Best Alternative To a Negotiated Agreement, technique de négociation constituant à renforcer le pouvoir de négociation en démontrant qu'il existe une MEilleure SOLution de REchange (MESORE), Fisher et Ury, 1983

Concernant les OP centrées sur la mise en marché, on peut également souligner la **force d'un modèle comme Blue Whale qui sait adresser des marchés export ou Prince de Bretagne/CERAFEL** qui agissent comme des « superstructures », des Unions d'OP voire des AOP centrées sur la vente et le marketing.

Dans ce sens, faciliter le regroupement en union de coopératives nous paraît une bonne orientation quand les marchés visés nécessitent une taille critique minimum (notamment l'export).

Pour résumer, le renforcement du pouvoir de négociation passera par :

- Le regroupement de l'offre (augmentation de la taille des OP ou la création d'union de coopératives) ;
- L'indépendance des moyens de production et de mise en marché vis-à-vis des acheteurs
- La possibilité d'avoir des alternatives (substitution pour d'autres productions, pré-transformation pour envisager d'autres clients (ex : ULM), regroupement pour envisager d'autres clients...)
- La montée en compétences des négociateurs au sein des OP.

### ➤ **Modalités pour améliorer la capacité de démarcation**

Pour renforcer cette deuxième alternative, il s'agit de structurer des filières pouvant être plus rémunératrices en relation avec des transformateurs et des distributeurs. Selon la nature du produit, cette capacité peut être plus ou moins développée. Elle peut conduire à trouver de nouveaux partenaires industriels ou clients par rapport à des acteurs historiques, notamment pour valoriser des segments à faibles volumes qui nécessitent la mise en œuvre de petites séries.

**Cette capacité de l'OP nécessite un très bon recensement de l'offre alternative aux filières conventionnelles, une bonne capacité à la structurer, mais surtout à trouver des débouchés dynamiques et adaptés.** Les **moyens humains et de marketing** (ex : Bleu Blanc Cœur, qui n'est pas une OP, consacre 1,3 M€/an à sa communication) sont indispensables pour créer ces nouvelles échelles de valeur.

Cette capacité peut se traduire par la formalisation de contrat tripartite (OP/transformateur/distributeur) qui s'appuie généralement sur des cahiers des charges spécifiques.

### ➤ **Modalités pour intégrer un ou plusieurs maillons de la chaîne de valeur**

Alors que les coopératives sont considérées comme le prolongement des exploitations agricoles, il est pertinent d'envisager une meilleure maîtrise de la chaîne de valeur au travers l'intégration d'outils de transformation (premier stade et au-delà) voire de distribution. L'acquisition de site industriel permet également d'avoir une meilleure qualité d'information sur le contexte du marché, ce qui peut aider lors des négociations visant à valoriser des productions en dehors de l'outil maîtrisé. Cette meilleure connaissance, qui réduit l'asymétrie d'information entre acheteur et vendeur, permet également une meilleure transmission des signaux de prix/qualité du marché vers le producteur.

Cette orientation qui vise à acquérir des outils industriels et/ou commerciaux, comme nous l'avons vu précédemment, n'est pas sans risque face :

- Au manque de maîtrise de ce maillon industriel (nombreux échecs dans certaines filières, notamment en viande)
- A l'obligation des coopératives d'écouler 100% de la production de ses coopérateurs, et qui peut se répercuter sur la rentabilité des outils de transformation, surtout quand le groupe



coopératif est piloté par des considérations liées à l'amont sans tenir compte de impératifs de marché.

A noter que ces opérations d'acquisition d'outils industriels et commerciaux peuvent relever d'une volonté stratégique ou d'opportunités (défaillance d'un outil industriel ou récupération de créances clients chez un grossiste par exemple). Quoi qu'il en soit, ce type d'intégration doit être envisagé après une analyse économique, financière et stratégique poussée, au vu des équilibres économiques en jeu.

Selon les filières étudiées, les leviers seront différents au regard de la situation « historique » ou actuelle de la filière. Ils induiront des **types d'OP ou de fonctions d'OP à privilégier qui pourraient être différents selon les cas de figure.**

## ➤ Cas de la filière porc

Dans ce cas, **l'intégration de l'aval par les éleveurs paraît illusoire** au vu de la situation actuelle (**paysage relativement figé**) ou des échecs récents que la filière a connus (liquidation judiciaire de GAD (groupe coopératif CECAB) en 2014) :

- Une intégration de l'aval qui a déjà été réalisée, avec par exemple :
  - Un acteur coopératif majeur et performant, COOPERL, qui a intégré d'autres maillons de la filière, au-delà de l'abattage (charcuteries et salaisons, distribution avec des boucheries traditionnelles détenues directement)
  - Des filiales de coopératives ou des coopératives directement détentrices de capacité de transformation, notamment en région de basse densité (SICAREV, FIPSO)
- Des OP porcs qui sont fortement liées à un nombre réduit d'abattoirs, voire un seul abattoir. Depuis l'arrêt de la croissance de la production porcine française à la fin des années 1990, la plupart des OP ont choisi progressivement de garantir leurs débouchés auprès de 1 ou 2 abatteurs. Les élevages souffraient régulièrement de problèmes d'encombrement, en particulier dans les situations de crise cyclique, avec un effondrement des prix. Ces choix ont conduit à une situation de dépendance commerciale des OP envers un ou quelques abatteurs (monopsonne ou oligopsonne). La fonction de démarcation et recherche de débouchés a alors été transférée aux abatteurs. Les démarcations créées par les abatteurs et transformateurs ont généralement abouti à une faible différenciation et peu de création de valeur ajoutée, éleveurs comme abatteurs et transformateurs adoptant des stratégies de limitation des risques et reposant essentiellement sur un écrasement des charges par les volumes. La création de marques, bien que peu spécifiques, a en outre encore un peu plus diminué les possibilités de négociation à court terme des OP avec d'autres clients.

Pour le **renforcement de la capacité de négociation**, il s'agirait de prendre à rebours le mouvement opéré ces vingt dernières années et modifier le paysage actuel des OP qui est relativement figé, notamment dans l'ouest de la France, pour rebattre les cartes des couples clients-fournisseurs (OPATP-abattoirs). Cela induit un regroupement des OP actuelles (ce qui apparaît dans le projet d'AOP territoriale à l'échelle du Grand Ouest) et un « désappariement » des OP avec leurs clients actuels, notamment en utilisant plus massivement des outils comme le MPB (Marché du Porc Breton), ou tout mode de commercialisation et négociation reposant sur une **plateforme marchande multi-apporteurs et multi-clients drainant une part importante des volumes**.

Un tel projet de regroupement massif de l'offre (près de 50% de la production française seraient concernés dans l'AOP Grand Ouest) se comprendrait dans une optique où les marchés pertinents pour le porc seraient de taille internationale, en particulier avec le fort développement des échanges internationaux à prévoir dans les prochaines années consécutivement aux ravages de la Fièvre Porcine Africaine en Asie.

Afin de faciliter les capacités **de coordination avec les demandes des marchés et la capacité de démarcation des producteurs**, le regroupement de l'offre devrait être assorti de critères transparents et objectifs de qualification de la qualité, portant à la fois sur des indicateurs sociétaux (environnement, bien-être animal, santé animale et humaine) et sur les qualités intrinsèques des viandes (aptitudes à la transformation charcutière et qualités organoleptiques).

**Le caractère radical d'un tel projet au regard des évolutions de long terme pose toutefois la question de son réalisme et ses capacités à atteindre ses objectifs**, tant la situation de dépendance des OP aux abatteurs semble actuellement figée.

Enfin, le **développement de modes de production alternatifs** (Bio, Porc sur paille, etc...) peut être une occasion pour les OP d'aller **chercher de nouveaux marchés**, voire de nouveaux partenaires industriels, plus aptes à traiter des petites séries, alors que la filière porc est dominée par un modèle standardisé.

### ➤ **Cas de la filière lait de vache**

Pour la filière lait de vache, la segmentation des produits laitiers est déjà très forte et principalement aux mains des transformateurs. Seule une petite partie de la collecte nationale est valorisée en vente directe, avec des circuits courts qui restent peu adaptés aux produits laitiers et des volumes marginaux au regard de ceux de la collecte nationale. Le besoin de segmentation par l'offre peut se traduire au niveau de filières de type non-OGM ou lait de foin... Dans tous les cas, les transformateurs sont plutôt les moteurs de la mise en place de telles démarches. **La priorité n'est donc pas de développer la fonction de démarcation des OP dans le secteur laitier.**

Il en est de même pour la partie maîtrise de l'aval, avec un secteur de produits transformés déjà très développé et excédentaire en termes de capacités de production. Comme nous l'avons évoqué, seuls des projets de taille limitée (unité souvent inférieure à 5 MI) peuvent éventuellement émerger dans une optique de développement de circuits courts.

Le principal enjeu est centré sur le **renforcement des capacités de négociation des OP** alors que les producteurs laitiers ont des difficultés à améliorer leur position au sein de la chaîne de valeur<sup>12</sup>, malgré les avancées réglementaires contenues dans la loi EGALIM. Plusieurs questions se posent dès lors : dans un paysage d'OP en cours de constitution et relativement jeune, faut-il privilégier la mise en place d'OPSTP ou d'OPATP ? Comment faire en sorte que les OP puissent sortir d'une logique mono-client ? Est-ce souhaitable ? Même s'il est difficile de répondre à l'ensemble de ces questions de manière définitive, nous pouvons apporter certains éléments de réponse.

*Faut-il privilégier la mise en place d'OPSTP ou d'OPATP ?*

Comme nous l'avons évoqué, l'une des conditions pour pouvoir négocier est de renforcer l'indépendance des producteurs vis-à-vis des clients. Pour cela, comme pour les OP des légumes d'industrie, cela peut passer par la reprise **des moyens de stockage à la ferme** (détention et gestion des tanks à lait, le plus souvent du ressort des laiteries) et de **la responsabilité de la collecte laitière**. Si l'on poursuit dans cette logique, il paraît pertinent de privilégier le transfert de propriété pour les OP. Cette orientation induit dans ce cas une **prise de risque économique** si l'optimisation logistique n'est pas maîtrisée.

*Comment envisager d'autres débouchés pour les OP ?*

Pour s'affranchir d'une relation dont la qualité dépend souvent du bon vouloir du transformateur, les OP pourraient envisager d'agir à des échelles territoriales élargies afin d'envisager de jouer sur plusieurs débouchés. Pour cela, deux solutions seraient théoriquement envisageables :

- **Constituer des OP « horizontales »** qui seraient en capacité de négocier avec plusieurs clients sur un même territoire. Dans la réalité, les premières initiatives montrent que des déclinaisons locales ou par type d'outils se constituent.
- **Intégrer une pré-transformation** pour réduire les coûts logistiques du lait liquide (crème, beurre, lait préconcentré, poudre de lait, etc...) et atteindre des clients plus éloignés sur le modèle de l'ULM. Cette orientation suppose d'investir dans des outils de prétraitement et de

<sup>12</sup> Voir article du 8/11/19 : « France OP Lait constate une difficile mise en œuvre de la loi Egalim » sur différents médias (<http://www.web-agri.fr/actualite-agricole/economie-social/article/france-op-lait-constate-une-difficile-mise-en-uvre-de-la-loi-egalim-1142-163889.html> ou <https://www.agri-mutuel.com/elevage/france-op-lait-constate-une-difficile-mise-en-oeuvre-de-la-loi-egalim>)

constituer un portefeuille clients. Cette approche reste unique, fruit de l'histoire dans le département de la Meuse et de la proximité de marchés export. Cette voie ne sera pratiquée que si les éleveurs peuvent compter sur des moyens incitatifs.

#### *Est-ce souhaitable ?*

Dans l'absolu, ce type de démarche devrait redonner de la capacité de négociation aux producteurs. Les freins et **les risques** pour atteindre cette situation sont cependant nombreux :

- Les producteurs auront du mal à « franchir le Rubicon » pour éventuellement s'affranchir de son collecteur habituel, tant le risque économique est important pour eux. Ils ne pourront le faire que si l'OP est solide et apporte d'autres alternatives commerciales garanties.
- L'organisation de la filière risque d'être ponctuellement ou plus durablement perturbée, ce qui devrait induire pour les transformateurs français, une hausse de leur coût matière (face à la concurrence internationale) en partie due à des frais logistiques accrus.

#### *Quelle taille pour les OP laitières ?*

Pour améliorer la capacité de négociation, il serait pertinent de **massifier au maximum l'offre**, avec des OP par collecteur, dotée de **moyens suffisants** pour négocier les prix et les quantités (salariés dédiés, accès à des informations de marché de qualité...), comme le modèle des MEG (*Milcherzeugergemeinschaft*) en Allemagne.

Avec des OP de très grande taille, on peut se poser la question de l'existence réelle d'une alternative commerciale crédible (BATNA) pouvant améliorer le pouvoir de négociation. En effet, dans ce cas, il sera plus difficile d'évoquer le report de la collecte sur un autre industriel avec des volumes qui ne pourront pas être absorbés ou valorisés par un appareil industriel concurrent !

On voit bien la difficulté pour les éleveurs de cette filière, comme ceux du porc, de s'affranchir de liens d'interdépendance fortes (producteurs/transformatrice), dans un contexte d'abondance relative de l'offre et de forte dépendance du prix du lait à la conjoncture des marchés mondiaux des produits laitiers.

**Dans tous les cas, les OP laitières disposent de faibles moyens (faibles cotisations, bénévolat des seuls dirigeants) pour renforcer, d'une manière ou autre, leur pouvoir de marché. Il serait opportun que les pouvoirs publics consacrent des moyens budgétaires, type programmes opérationnels, pour les soutenir dans leur projet de développement, en contrepartie :**

- **D'une contribution des éleveurs adhérents en rapport avec l'effort public**
- **D'un contrôle renforcé des pouvoirs publics sur l'usage des moyens publics mobilisés.**

#### ➤ **Cas de la filière bovine**

Parmi les 3 priorités possibles pour les OP dans cette filière où le taux de pénétration reste faible, celle de l'intégration de l'aval ne nous semble pas prioritaire. En effet, les exemples d'échecs ne manquent pas et la rentabilité du maillon transformation reste limitée et exige une très grande rigueur en termes de gestion industrielle.

**La priorité devrait être accordée à la capacité de démarcation**, notamment où la filière cherche à mettre en avant des SIQO et d'autres formes de valorisation. De même, la **capacité de regroupement de l'offre** devrait être plus aboutie afin de proposer des animaux qui correspondent au mieux aux demandes du marché.

Dans tous les cas, cette dynamique devrait passer par des OP, **peu importe le type de forme** dès lors qu'elles auront un **accès effectif au pouvoir de négociation**, ce qui est ouvert depuis la loi EGALIM aux OPSTP. Cela nécessitera une refonte interne de ce type de structure qui sera sûrement assez lourde.

### ➤ Cas de la filière ovine

Pour la filière agneau, la réflexion est la même, tout en tenant compte des spécificités de la filière :

- **Regroupement de l'offre** pour mieux négocier :
  - Dans un contexte de faiblesse de l'offre française
  - Pour répondre aux demandes en période de faible production
- **Politique de démarcation** pour mieux valoriser :
  - Trouver des débouchés pour les agneaux issus du troupeau laitier
  - Continuer à soutenir les démarches sous SIQO,

### ➤ Cas de la filière fruits et légumes

Pour la filière F&L, l'intégration de l'aval a déjà été réalisée et reste marginale au regard des volumes en jeu. 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.

## 6.2 Quels producteurs cibler ?

Actuellement, le taux de pénétration des OP est particulièrement faible au niveau de la filière F&L (pour certaines productions uniquement) et de la filière bovine. Pour la filière laitière, le poids des OP est important, mais la réalité du pouvoir de négociation des OP au niveau de la collecte est faible.

Au-delà de ces trois filières semblent stratégiques (certaines filières F&L, filière ruminants et lait), **l'émergence de nouvelles filières** (bio, produits sans, produits issus des rotations de culture, etc...) nous semblent présenter des enjeux de structuration importants, d'autant qu'elles répondent à des enjeux stratégiques majeurs avec des besoins importants (collecte, stockage, transformation, etc...).

Pour rappel, les profils des producteurs non adhérents, qui pourraient être communs aux différentes filières seraient les suivants :

Profil	Freins à la structuration	Potentiel de reconquête
Agriculteurs en fin de carrière	Pas de volonté de s'engager et de se soumettre à des contraintes liées à la structuration	Très faible, à moins de pouvoir valoriser des parts sociales lors de la cession/transmission
Agriculteurs refusant le modèle coopératif ou associatif (indépendantistes)	D'ordre psychologiques voire historiques mais pas uniquement ! Des raisons économiques parfois	Faible tant que leur BATNA est importante (nombre important de metteurs en marché, accord des OP pour acheter des volumes hors adhérents)

Agriculteurs de grande dimension économique et/ou proximité des sites	Accès autonome au marché	Possibilité de faire des OP entre quelques acteurs structurés (excepté dans le porc)
Agriculteurs bénéficiant d'un effet de halo et qui ne voit pas la plus-value d'être en OP	Perception du rapport coût/bénéfice de l'OP	Assez élevé
Agriculteurs orientés vers la vente directe	Risque pour l'OP elle-même de devoir valoriser des produits de plus faible qualité  OP = dégagement	Assez élevé

Un des freins à l'augmentation du taux d'adhésion aux OP reste la difficulté à **limiter les effets de halo pour les producteurs non adhérents**. Pour limiter ces effets de halos, il faudrait être :

- Plus strict sur l'accès à l'information aux non-adhérents,
- Sur les possibilités d'achat par les OP par rapport aux non-adhérents,
- Sur les possibilités de bénéficier, pour les non-adhérents des effets d'accords négociés, comme dans le cas du syndicalisme allemand.

D'un autre côté, il s'agirait de **faire respecter la règle de l'apport total ou minimal des agriculteurs à leurs organisations économiques dans les filières où ce n'est pas le cas**. Dans ce cas, les OP devront être suffisamment attractives et dotées de moyens pour apporter un différentiel économique déterminant.

Enfin, le refus d'adhérer à une OP est parfois lié au manque d'adhésion au projet économique ou au manque de transparence de certaines structures (ce qui peut rejoindre la question du rapport coût/bénéfice). Dans ce cas, les leviers peuvent être internes à la structure qui peut être confrontée à des problématiques de gouvernance, de déficit de stratégie, de manque de compétitivité.... Les leviers ne sont plus de l'ordre des politiques publiques.

### 6.3 Quelles évolutions au niveau des relations contractuelles ?

Actuellement, la situation est contrastée selon les filières (voir tableau suivant). La proposition de contrat par le producteur n'est pas une réalité encore installée dans le paysage.

On voit émerger, par contre, des **relations contractuelles tripartites** (entre OP, transformateurs et distributeurs), mais qui ne concerne que des volumes très limités pour l'instant. Ce type de contrat semble vertueux et devrait être promu. Cependant, ces démarches sont complètement le fait d'initiatives privées et ne semblent pas pouvoir être stimulées par un soutien public.

## 6.4 Comment favoriser ces évolutions ?

### Modifier les critères de reconnaissance des OP et relever les seuils de reconnaissance ?

Dans certaines filières, les OP restent de taille trop modeste pour améliorer l'accès au marché, développer des services structurants pour les producteurs, voire peser dans les négociations (ex : filière ovine et bovine).

Dans ce cas, le **relèvement des seuils de reconnaissance** pourrait permettre d'avoir des OP de plus grande taille.

En pratique, ce relèvement ne serait pas dénué d'effets contre-productifs :

- Avec des seuils relevés, il se pourrait que des OP ne demandent plus leur agrément. Car la reconnaissance officielle n'apporte pas actuellement de réelle valeur ajoutée économique (même si cela peut contribuer à être un facteur de réassurance pour les adhérents de la structure) ;
- Il serait nécessaire d'adapter ces seuils pour les productions biologiques ou des filières agroécologiques dont les volumes restent réduits (ce qui est le cas dans certaines productions).

Cela interroge effectivement sur les bénéfices/coûts de cet agrément, hors filière F&L, où l'apport des programmes opérationnels est déterminant.

### Etendre des programmes opérationnels à d'autres filières ?

Le levier existant qui paraît le plus important est d'ordre incitatif avec la mise en place des Programmes Opérationnels, comme dans c'est le cas dans la filière Fruits et Légumes.

*Extrait du site de FranceAgriMer*

*L'aide financière européenne est plafonnée à 4,1% de la valeur de la production commercialisée (VPC) de chaque OP, ou à 4,6% de la VPC dans le cas où le PO contient des mesures de prévention et gestion des crises (PGC). Le montant qui excède 4,1% de la VPC ne peut être consacré qu'à des mesures de PGC. L'aide est égale à 50% du montant des dépenses réelles effectuées (60% dans certaines conditions). Le calcul de l'aide est défini dans l'arrêté du 30 septembre 2008.*

Cette aide communautaire est actuellement une des seules versées à la filière F&L. **L'extension de ces Programmes Opérationnels à d'autres filières** apporterait de nouveaux moyens aux OP. L'ouverture de nouveaux Programmes Opérationnels pourrait être ciblée à des secteurs ou des objectifs stratégiques (ex : amélioration de la capacité de négociation, pouvoir de démarcation, etc...).

L'obtention de moyens supplémentaires aux OP pourrait permettre d'avoir également plus d'exigences vis-à-vis des OP agréées, par exemple :

- Respect des règles d'apport,
- Fourniture et validation des données quantitatives et liées aux adhérents (ex : fourniture de données SIRET actualisés)

Dans le cas d'une extension à d'autres filières, il s'agirait de réorienter les soutiens directs à la production (ex : aides à l'ha) vers ce type d'aides, dans un contexte de réduction probable du budget

agricoles, en particulier du 1<sup>er</sup> pilier. Cela nécessitera des négociations importantes qui devront être appuyées politiquement (voir position d'Agricultures Stratégies).

### **Réduire les effets de halo par la réglementation ou la législation ?**

Pour éviter que les producteurs non adhérents bénéficient des mêmes accords négociés que ceux qui ont été négociés par les OP, il pourrait être envisagé de les réserver aux seuls adhérents. Une telle restriction supposerait une évolution réglementaire.

### **Financer des campagnes de communication et de promotion des OP pour les aider à recruter des adhérents ?**

Pour inciter les producteurs non-adhérents à changer leur position, la voie de la communication et de la promotion pourrait être envisagée. Mais cette action se heurterait à plusieurs obstacles :

- Notre travail a démontré les limites d'une démonstration chiffrée des impacts économiques d'une appartenance à une OP, même si les arguments qualitatifs existent ;
- Une campagne de communication de type institutionnel trouverait rapidement ses limites en termes de proximité et de médias, avec un public qui sera plus réceptif à une communication pair à pair plus difficile à maîtriser.



## 7. Conclusions et perspectives

---

Notre travail initial était centré sur l'évaluation des impacts liés à l'appartenance à une organisation économique. Nous avons montré les limites de l'exercice et les conditions pour avoir une évaluation qui soit réellement robuste.

L'analyse transversale a montré les facteurs de convergence entre filières, mais aussi les spécificités et différences entre elles, qu'elles soient liées à des raisons historiques ou à la spécificité du produit lui-même. **Dans tous les cas, ce n'est pas la forme juridique qui compte**, mais bien les **fonctions qui sont assurées par l'OP**, notamment au niveau des grands types recensés (avec ou sans transfert de propriété, AOP/OP, intégration ou non des maillons aval).

Nous avons également formulé des recommandations sur les évolutions souhaitables du paysage des OP, dans une optique de renforcement de leur pouvoir de marché, recommandations qui doivent être approfondies et débattues après cette étude.

Quoi qu'il en soit, **les défis pour les producteurs restent bien présents**, qui restent souvent le maillon faible dans les filières dans un contexte d'abondance de l'offre, comme dans le cas du lait de vache. Nous avons vu également les conditions de renforcement de la position des producteurs dans la chaîne de valeur (démarcation, meilleur pouvoir de négociation, intégration de certains maillons de la chaîne de valeur).

Cette dernière fonction d'intégration, sans doute la plus délicate, fait référence à la **constitution de groupes coopératifs** ayant intégré la fonction de transformation (cas de la filière laitière notamment). Dans ce cas, le rôle des OP est moins centré sur la négociation des prix et davantage sur l'amélioration de l'efficacité et **la performance des moyens de production acquis** (pertinence du mix produit/marché, rationalité industrielle, etc...). Cela n'affranchit pas ces groupes du devoir de transparence vis-à-vis de la création et la répartition de la valeur ajoutée.

Dans le cas du **secteur privé**, le rôle de démarcation, mais surtout de **négociation** des OP est crucial pour renforcer leur pouvoir de marché via la massification (davantage d'adhérents) ou bien la diversification des clients et des débouchés.

Ainsi, les négociations de la future PAC seront sans doute une opportunité pour saisir de **nouvelles marges de manœuvre**, alors que cette politique aura à traiter de nombreux enjeux dans un cadre budgétaire sans doute plus contraint. La réflexion devra être conduite également en s'affranchissant de problématiques conjoncturelles en cours dans la filière sans prendre en compte les perspectives du couple Offre/Demande et la question des outils de maîtrise des aléas. D'autant que la production française voire européenne peut passer assez rapidement d'excédents structurels à des déficits de plus en plus prononcés. Dans ce cas, la position des producteurs et donc des OP pourrait rapidement évoluer, s'il n'est pas trop tard...

