

## LE GROUPEMENT DE PRODUCTEURS : ASSOCIATION D'INTERETS OU ENTREPRISE INTEGREE A L'EVOLUTION DE LA FILIERE ?

*P. MAINSANT et A. VIGNE  
Institut Technique du Porc*

*OMNIUM D'ECONOMIE AGRO-ALIMENTAIRE  
C.E.R.D.I.A. - Rue des Olympiades - 91, Massy*

### RESUME

La loi du 8 août 1962, modifiée et complétée par de nombreux décrets, lois ou circulaires d'application a donné naissance au groupement de producteurs.

Cette décision se base sur certains objectifs des pouvoirs publics, liés à la réorganisation de l'Agriculture puis à la relance porcine, et qu'il convient de rappeler.

D'autre part cette décision a eu un écho favorable dans la production si l'on en juge par le fort développement numérique des groupements. Ce succès s'explique par la concordance des motivations de nombreux éleveurs et des objectifs de l'Etat. Cette concordance a ainsi provoqué une floraison de groupements de producteurs dès 1969.

Considéré un peu rapidement comme la panacée aux problèmes de l'élevage (par les pouvoirs publics aussi bien que par bon nombre d'éleveurs) le groupements de producteurs se heurte aujourd'hui à de nombreux problèmes pour atteindre les objectifs prédéfinis. Problèmes que nous essayerons de dégager à partir d'exemples concrets.

- **Problèmes de taille** : La plupart des groupements sont de taille très modeste et insuffisante.
- **Profit inexistant** : Les subventions ne couvrant qu'à peine les charges d'encadrement de la production et la marge commerciale étant souvent très faible.
- **Dépendance financière** : Aussi bien dans l'exploitation courante que dans le financement à long terme, le groupement de producteurs dépend très étroitement du Crédit Agricole et des subventions du FORMA.
- **Insécurité de la commercialisation** :
  - a) Malgré une certaine concentration de l'offre réalisée par le groupement de producteurs, les bases des transactions échappent au groupement de producteurs, aussi bien pour le prix (les cotations de référence étant basées sur encore 70 % de production inorganisée) que pour le contrôle de la qualité (classification par les chevillards).
  - b) Ajoutons que le rapport de forces est aussi influencé par l'obligation matérielle, pour le groupement de producteurs de vendre ses porcs. Absence de choix qui limite la puissance de négociation.
  - c) Enfin, et surtout, les relations commerciales sont souvent incertaines, fluctuantes, et peu de contrats existent qui garantissent les débouchés.
- **Dynamisme insuffisant** : Outre un certain immobilisme des Conseils d'Administration de groupements (formation souvent insuffisante), les dirigeants ne sont pas, la plupart du temps, de véritables chefs d'entreprise. Le groupement de producteurs n'est pas ressenti comme un centre de profit, ni par les adhérents, ni par le directeur. D'où une absence de motivations qui freine considérablement le dynamisme.

Ces problèmes sont ceux du groupement moyen, le plus fréquent, et que l'on peut qualifier de traditionnel.

Il existe cependant des groupements qui, au contraire, ont cherché dès le départ, à s'attaquer à ces problèmes. Leurs orientations ont été dictées par une analyse économique du système porc, et, plus généralement du système agricole, cette analyse montrant un constant remaniement des relations entre les agents et des fonctions assumées par ces agents (contrats, absorptions, fusion, ententes, etc...).

Ces remaniements, ces rapprochements, nécessaires en réalité pour tous les agents de la filière en vue de résoudre le même type de problèmes que nous venons d'évoquer, sont les manifestations d'une évolution inéluctable de la production agricole. Le développement de liaisons verticales, la quasi-intégration, les politiques contractuelles et la concertation sont à la fois nécessaires et inévitables, et aboutiront dans un terme plus ou moins long à la création de "complexes agro-alimentaires" de formes et de dimensions variées. Il est évident que les groupements de producteurs, représentant la fonction production, sont directement intéressés par ces transformations ; ils doivent, dans leur intérêt, les susciter et les rechercher et non pas les suivre et les subir.

A la lumière de l'exposé des problèmes graves qui se posent aujourd'hui au groupement "traditionnel" et de la perception des changements nécessaires et inéluctables qui affecteront la filière porc, nous concluons à la nécessité d'un changement de conception du groupement de producteurs. Ce changement doit s'appliquer d'abord aux formes d'aide dispensées par l'Etat pour les groupements. Sans abandonner le souci de recrutement de groupement de producteurs (qui ne représentent encore qu'une faible partie de la production), les pouvoirs publics doivent susciter une deuxième phase : le développement des groupements de producteurs existants, dans le sens que nous avons décrit.

#### **Concrètement cela peut se traduire par :**

- Stimuler le dynamisme : problème de la subvention, aide que l'on peut remettre en question dans sa forme.
- Favoriser la création de complexes intégrés, par divers moyens, tels que des normes plus exigeantes ou mieux contrôlées pour la reconnaissance (taille, mode de vente, % de ventes sans contrat, nature du contrat, etc...)

Ce changement de conception du groupement s'applique aussi, et avant tout, aux dirigeants des groupements de producteurs actuels. Leurs objectifs doivent être désormais ceux d'une entité économique et non plus seulement ceux d'une entité juridique, conception nécessaire au départ, mais insuffisante aujourd'hui. Entité économique, c'est-à-dire sinon centre de profit, au moins centre de concertation inséré dans un complexe plus vaste. Les problèmes posés au groupement de producteurs traditionnel, et qui se poseront de plus en plus étant donné l'évolution, exigent cette mutation ou plutôt cette maturation économique. De nombreux problèmes se posent concrètement (forme juridique, recherche de partenaires commerciaux, nature des relations Amont et Aval, investissements etc...), mais des exemples de complexes intégrés existent déjà, à l'Etranger, comme en France, dont on peut tirer les enseignements.

