

Rôles des organisations de producteurs porcines en France

Etat des lieux, évolutions et enjeux

Lisa LE CLERC (1), Zohra BOUAMRA-MECHEMACHE (2), Sabine DUVALEIX-TREGUER (3), Pascale MAGDELAINE (4),
Christine ROGUET (1), Gérard YOU (5)

(1) IFIP-Institut du porc, BP 35104, 35651 Le Rheu Cedex

(2) TSE, Inra, Université Toulouse Capitole, 21 allée de Brienne, 31015 Toulouse Cedex 6

(3) SMART-LERECO, AGROCAMPUS OUEST, 65 rue de Saint-Brieuc, CS 84215 Rennes Cedex

(4) ITAVI, 7 Rue du Faubourg Poissonnière, 75009 Paris

(5) Institut de l'élevage, 149 Rue de Bercy, 75012 Paris

lisa.leclerc@ifip.asso.fr

Roles of producer organizations in the French pig sector

While the pig sector is restructuring, the roles of producer organizations (POs) are now highlighted by agricultural policies. Created by producers to pool their resources and balance their trade relationship with their economic partners, POs have various functions. In a dashboard, we collected information from 123 POs recognised by the French Ministry for Agriculture and Food which compares the 37 pig POs (representing about 90% of French pig production) to the POs in the poultry and dairy sectors. We conducted an online survey and individual interviews to collect quantitative and qualitative data on these organizations, to understand the role, diversity and differences of pig POs compared to those of poultry and dairy POs. Given their legal status, POs offer different services. In the pig sector, most POs are cooperatives which sell their members' production, and often offer technical support and other supports to their members. POs in the pig sector differ from those in the dairy sector, which are mainly associations that negotiate prices between farmers and their downstream partners. The quality strategies of POs vary according to the animal sector, even though all POs are concerned with societal expectations. Some POs are interested in contracting to ensure an outlet and a price for their members. Multi-party contracts can be a way to strengthen the power of producers.

INTRODUCTION

Les évolutions récentes des politiques agricoles, comme le retrait des politiques de soutien des prix et l'ouverture croissante des marchés, ont désorganisé les relations entre acteurs des filières agricoles et alimentaires en exacerbant l'asymétrie dans les pouvoirs de négociation. Pour répondre à cette problématique, les politiques publiques souhaitent renforcer le rôle des Organisations de Producteurs (OP), dont la première apparition dans la loi se fait en 1962, sous le terme de « groupement ».

Le nombre d'OP reconnues en production porcine est passé de 215 en 1974, représentant 40% de la production (Roguet et Rieu, 2011), à 37 en 2017, représentant 90% de la production. Dans un paysage en perpétuelle évolution, où les OP porcines fusionnent et se restructurent continuellement face à un secteur aval de plus en plus concentré, ce travail vise à réaliser un panorama du rôle de ces OP.

1. MATERIEL ET METHODES

1.1. Définitions

Les OP sont constituées « à l'initiative d'un ensemble d'agriculteurs qui se regroupent dans l'objectif de mutualiser leurs moyens afin de rééquilibrer les relations commerciales qu'ils entretiennent avec les acteurs économiques de l'aval de

leur filière » (Alim'agri, 2017). Elles peuvent avoir différents statuts, les plus courants étant les statuts coopératif et associatif. Les OP sont dites commerciales ou non selon qu'elles deviennent ou non propriétaires de la production de leurs membres. Elles peuvent être liées financièrement ou commercialement à des maillons amont ou aval.

1.2. Périmètre de l'étude

Notre étude s'intéresse à la filière porcine, qu'elle compare aux filières lait de vache et volaille de chair. Les facteurs historiques, politiques et structurels de ces filières expliquent leurs différences organisationnelles (Antoine *et al.*, 2015 ; Magdelaine *et al.*, 2015 ; You, 2015) et nous permettent ainsi d'appréhender les spécificités de la filière porcine par rapport à d'autres secteurs.

Les 123 OP que nous étudions sont issues des listes de reconnaissance fournies par le Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation au 1er janvier 2017.

1.3. Construction d'une base de données, description des OP

Les OP sont caractérisées à partir d'informations disponibles dans des publications et articles, et complétées par une enquête en ligne ainsi que des entretiens individuels, apportant des informations sur leurs caractéristiques générales, leurs rôles, leurs liens avec les autres maillons, leurs objectifs.

Présentes en plus grand nombre dans l'Ouest de la France, Les OP porcines, tout comme les OP avicoles, sont majoritairement coopératives (SCA), à l'exception de quelques SICA (Société d'Intérêt Collectif Agricole). A l'inverse, les OP laitières, plus récentes puisque reconnues seulement à partir de 2012 pour préparer la fin des quotas laitiers, sont pour la plupart associatives (Figure 1); les coopératives de ce secteur, qui représentent la moitié de la production laitière, n'ont en effet pas le statut d'OP reconnues.

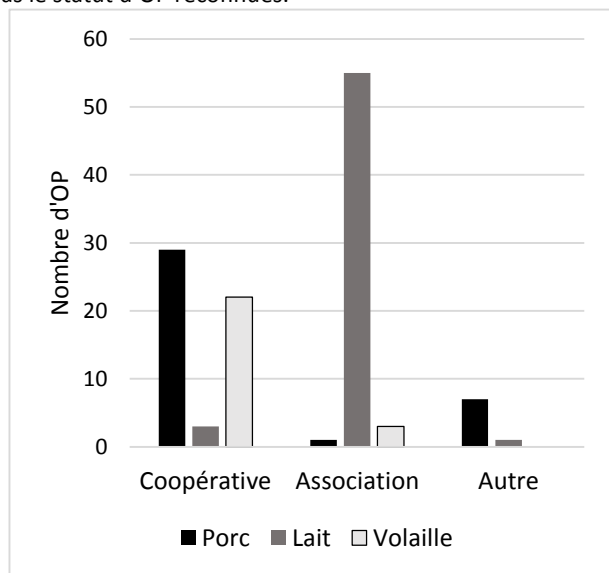


Figure 1 –Statut juridique des OP porcines, laitières et avicoles Réalisée à partir de la base de données. NB : 2 non renseignés.

2. RESULTATS

2.1. Des rôles orientés vers le marché et les services

2.1.1. Conseil technique

L'offre de service des OP diffère selon les filières et plus précisément selon que l'OP est commerciale ou non. Les OP porcines et avicoles, très majoritairement commerciales, offrent une diversité de services à leurs membres (Tableau 1). Très fortement mentionné lors des entretiens avec les présidents d'OP porcines, le conseil technique est un rôle prégnant de ces OP. A l'inverse, en lait, les OP, principalement non commerciales, sont focalisées sur des fonctions de

négociation des prix et n'assurent pas d'appui technique à leurs membres ; ces services sont plutôt réalisés par d'autres structures.

2.2.2. Démarches qualité

La production porcine sous SIQO (Signes d'Identification de la Qualité et de l'Origine) représente de faibles volumes : 0,5% en Agriculture Biologique, 4,8% en Label Rouge en 2017, bien qu'une grande majorité des OP soient concernées par ces démarches qualité (plus de 80% des OP proposent des produits sous SIQO). Le développement de stratégies de différenciation, observé dans les trois filières, reflète une volonté de répondre aux attentes sociétales, notamment sur l'origine des produits, le bien-être animal (accès extérieur, non castration, etc.), l'alimentation (sans OGM, etc.). Pour s'y engager, les OP proposent des formations à leurs adhérents. Les cahiers des charges peuvent être co-construits entre les maillons, créés par les OP ou encore par la distribution. Les OP jouent alors un rôle de relai d'information et de suivi.

2.2. La négociation pour contrebalancer le pouvoir de marché

Il ressort de nos enquêtes, qu'en plus de l'importance du conseil technique apporté aux adhérents par les OP porcines, les échanges et la négociation avec leurs partenaires aval sont également des rôles déterminants, qu'elles aient ou non investi dans des outils aval. Pour renforcer leur pouvoir de négociation, les OP porcines fusionnent afin de concentrer l'offre. De plus, de récentes démarches tripartites mettent en contact producteurs et distributeurs et, tout en assurant la traçabilité, apportent des garanties (prix et/ou volumes) aux éleveurs. Le rassemblement en Association d'OP peut également participer à renforcer leur pouvoir dans les négociations.

CONCLUSION

Aujourd'hui mises en avant par les politiques publiques, les OP, en filière porcine comme dans les autres filières étudiées, se restructurent pour répondre à la concentration des acteurs de l'aval et offrir des services plus performants aux éleveurs dont le degré de professionnalisation s'accroît. Elles cherchent à s'adapter à l'évolution de la demande sociétale et des consommateurs et partagent toutes un rôle commun, celui de la négociation.

Tableau 1 –Services proposés par les organisations de producteurs (OP) selon les filières (nombre sur total d'OP de l'échantillon intra filière)

Services proposés	OP porcines	OP laitières	OP avicoles
Conseil technique	8/10	1/21	8/10
Formation	7/10	13/21	9/10
Aide investissement	8/10	0/21	7/10
Aide montage de projet	10/10	1/21	8/10
Achat agrofournitures	8/10	0/21	7/10

Echantillon 41 OP ; Réalisé à partir de l'enquête en ligne

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ALIM'AGRI, 2017. Organisation économique : les organisations de producteurs. In : [en ligne]. 6 février 2017. [Consulté le 17 août 2017]. Disponible à l'adresse : <http://agriculture.gouv.fr/organisation-economique-les-organisations-de-producteurs>.
- Antoine E., Roussillon M.-A., Legendre V., Rieu M., 2015. Les contrats de commercialisation des animaux en France. Une réponse à la variabilité du prix du porc? *Économie rurale*, 345, 53–72.
- Magdelaine P., Coutelet G., Duvaleix-Tréguer S., 2015. La contractualisation dans le secteur aviculture chair. *Économie rurale*, 345, 73– 86.
- Roguet C., Rieu M., 2011. Les groupements de producteurs de porcs en France: une organisation originale. Communication présentée aux 11es Journées Productions porcines et avicoles.
- You G., 2015. Contractualisation et modes de coordination dans la filière laitière. *Économie Rurale*, 345, 87- 100.