



Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux

RAPPORT

Mission sur l'organisation économique de la production agricole

établi par

Georges-Pierre MALPEL

Inspecteur général de l'Agriculture

Alain COINTAT

Ingénieur général des ponts,
des eaux et des forêts

Pierre FOUILLADE

Contrôleur général des offices agricoles

Patrice DEVOS

Ingénieur général des ponts,
des eaux et des forêts

en collaboration avec Francis AMAND

Chef de la mission de contrôle économique et financier

Mars 2012

CGAAER n°11104

Sommaire

Résumé	3
Liste des recommandations	4
Introduction	5
Chapitre 1 : définition des organisations de producteurs	6
Chapitre 2 : organisations de producteurs et droit de la concurrence	10
Chapitre 3 : la mesure de l'efficacité	15
Chapitre 4 : l'état des lieux dans les filières viandes et fruits et légumes	18
Carte des organisations de producteurs bovines	24
Carte des organisations de producteurs ovines	26
Carte des organisations de producteurs porcines	28
Chapitre 5 : conclusions et recommandations	30
Liste des recommandations	33
Liste des administrations, syndicats, organisations et personnes rencontrées	35
Les OP reconnues dans le secteur de l'élevage en 2011	38

Résumé du rapport

Les « organisations de producteurs » correspondent à une forme d'associations entre les producteurs agricoles, développée et encouragée depuis les premières lois agricoles des années 60. Le principe guidant ces regroupements d'agriculteurs parmi d'autres, était qu'associés les agriculteurs seraient mieux à même de se défendre face à leur premier client de l'aval, transformation et commerce.

Avec le temps, ce type d'organisation a connu des évolutions très différentes selon les secteurs : dans les grandes cultures les OP n'existent pas alors que la coopération détient des parts de marché importantes. Dans le secteur de la viande bovine, des « OP non commerciales », c'est à dire permettant de ne pas mettre en commun la vente de produits, ont été autorisées et se sont développées à côté des « OP commerciales ». Enfin dans le secteur des fruits et légumes frais l'OCM réformée en 2008, conditionne les aides communautaires à l'appartenance à une OP reconnue par les pouvoirs publics, qui doit comprendre l'obligation de commercialiser (sauf exceptions) la totalité de la production des adhérents à l'OP.

Avec entr' autre la diminution de l'intervention publique sur les marchés agricoles, la nature des relations entre l'amont et l'aval agricole a beaucoup évolué. Pour en tenir compte la Loi de Modernisation de l'agriculture du 27 juillet 2010 a instauré de nouvelles règles et organisé en la privilégiant la passation de contrats. A l'occasion du vote de cette loi, un débat sur l'efficacité des OP a amené le Gouvernement à s'engager sur un état des lieux de ces OP.

Le présent rapport tente de dresser cet état des lieux.

Il apparaît tout d'abord que, quelle que soient leur qualité, les éléments d'information sur les OP détenus par l'Administration, sont insuffisants pour prétendre **disposer d'une information statistique fiable, cohérente et actualisée**. Pour leur part les acteurs rencontrés par la mission ont des avis pour le moins partagés sur l'efficacité des OP, qu'elles soient commerciales ou non. Le regroupement apparaît en effet aux acteurs rencontrés, comme un **élément éventuel de l'efficacité économique de leur entreprise, mais un élément parmi d'autres** que sont l'efficacité technique, la mise en commun de services, notamment de commercialisation, la qualité de leur portefeuille commerciale et de leur force de vente...

Le point le plus délicat concernant les OP reste par ailleurs, **l'application du droit de la concurrence**. Le regroupement de producteurs agricoles en vue de renforcer leur force de négociation les amène en effet à parler de prix, et les autorités de la concurrence ont des difficultés bien compréhensibles à fixer par avance les limites précises de « l'entente », voire de la position dominante et de ses abus qu'elles doivent réprimer. Enfin la mise en place d'une **nouvelle catégorie d'OP décidée dans le cadre du « paquet lait »**, sans vocation commerciale mais à visée de négociation collective, impose une nouvelle réflexion d'ensemble sur les différentes formes de groupements de producteurs.

Après avoir analysé l'ensemble de ces caractéristiques, la mission établit des propositions qui visent à disposer **d'un meilleur tableau de bord** sur les organisations de producteurs, et à préciser dans quelles conditions pourraient **être améliorées la compréhension et l'application des règles de la concurrence**.

Quant à la modification de la réglementation de la reconnaissance des OP par l'Etat, la mission recommande :

- de **tenir compte des particularismes de filière** et de fixer des règles adaptées pour chacune d'entre elles
- de **ne pas mettre en place de dispositif national, tant que ne sont pas fixées les règles de la future OCM unique** en cours de réforme

LISTE DES RECOMMANDATIONS

- Définir les critères de reconnaissance des « organisations de producteurs par filière ou produit
- Ne pas conditionner sauf exigence communautaire, la reconnaissance d'OP dans une filière au transfert de propriété
- Définir la reconnaissance en fonction de critères « économiques » définis par les entreprises sur les critères retenus par filière
- Mettre en place une étude d'évaluation qualitative des OP de la filière de la viande bovine
- Tenir un tableau de bord statistique par filière de la part économique des OP dans les filières
- Associer les autorités de la concurrence à la définition des règles essentielles notamment concernant le « marché pertinent » et la « position dominante »
- Préparer les conditions de reconnaissance des OP en tenant compte des réformes communautaires en cours

INTRODUCTION

Depuis plusieurs années, les agriculteurs ont créé avec l'appui des pouvoirs publics, diverses formes de groupements, destinées notamment à renforcer leur poids économique. Au fur et à mesure du temps, et selon les particularismes des régions et des filières, des exceptions ont été créées au statut des « organisations de producteurs ».

Les agriculteurs toujours trop dispersés, se retrouvent souvent sans défense face à des industriels plus concentrés et une grande distribution approvisionnée par 5 à 6 centrales d'achat. Cette situation où un tout petit nombre de demandeurs domine le marché face à un grand nombre d'offreurs est ressentie par les producteurs comme faussant d'une certaine manière la concurrence. Il est donc apparu nécessaire de renforcer le pouvoir de négociation des agriculteurs.

La loi de modernisation de l'agriculture du 27 juillet 2010 vise notamment à atteindre cet objectif. Parmi les moyens mis en œuvre dans cette loi pour éviter une trop forte « intégration » de la production par son aval, figure l'obligation de passer un **contrat** ayant vocation à équilibrer les relations entre les producteurs et leurs acheteurs, ainsi que la volonté de renforcer les **organisations de producteurs**.

Ces organisations reconnues par l'Etat, participent à la consolidation de l'organisation économique. Depuis les lois de 1960 et 1962, de nombreux textes sont venus compléter la réglementation des OP, la rendant complexe et difficilement lisible. L'enchevêtrement des objectifs et des réglementations, ne permet pas, ou difficilement, d'apprécier aujourd'hui l'efficacité du dispositif de reconnaissance des organisations de producteurs. De plus, la méconnaissance et l'incompréhension des exigences du droit de la concurrence créent des malentendus entre les autorités publiques responsables et les producteurs organisés. Car s'ils partagent l'objectif de renforcer leur poids dans la négociation, par le regroupement, les agriculteurs ne comprennent pas toujours les raisons pour lesquelles, le droit de la concurrence est invoqué pour faire obstacle à certains de leurs projets allant dans ce sens. Enfin pour encourager le développement des organisations de producteurs, le Ministère de l'Agriculture a renforcé les soutiens qui leurs sont apportés, sans toutefois pouvoir en apprécier l'efficacité économique réelle.

C'est pourquoi, à la suite d'un débat parlementaire très nourri, la loi de modernisation a décidé de mesurer au mieux l'impact réel de l'efficacité des organisations de producteurs et d'en tirer les conséquences éventuelles, notamment au plan réglementaire. L'article 25 de la Loi du 27 Juillet 2010 (Loi de modernisation de l'agriculture), prévoit en effet la possibilité de dresser « un bilan de l'organisation économique de la production (...) au regard de l'efficacité, de [sa] contribution au revenu des producteurs, et de [sa] sécurité juridique vis à vis des règles de la concurrence. ». A la suite de ce bilan, un décret « peut écarter la possibilité de reconnaître les organisations de producteurs ».

Le rapport ci-après tente de dresser ce bilan en rappelant les caractéristiques des organisations de producteurs juridiquement reconnues, en droit et par rapport aux règles de la concurrence, en essayant de déterminer sur quels critères pourrait s'apprécier leur efficacité aujourd'hui non mesurée. Puis après avoir dressé un état des lieux des OP reconnues dans les filières viande et fruits et légumes, le rapport présente quelques recommandations générales sur l'évolution possible des organisations de producteurs,

CHAPITRE 1 : DEFINITION DES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS

La mission s'est tout d'abord attachée à **définir précisément les organisations de producteurs**¹.

A / Les OP par rapport à d'autres formes d'organisation

Les organisations de producteurs (« OP ») sont une des formes d'organisation de la production reconnues et définies par le code rural et le droit communautaire.

Le code rural distingue et définit plusieurs sortes d'« organismes professionnels agricoles » dans son livre V. Chacun de ces organismes répond à des règles particulières. Les groupements de producteurs ainsi que les « associations entre producteurs agricoles régies par la loi de 1901 » ne bénéficient ni de définition juridique ni de reconnaissance publique. Ils ne font pas partie des organismes repris dans le code rural.

Les organisations de producteurs (OP) sont définies dans une section particulière du code rural. Même si leurs objectifs d'action et de regroupement peuvent se ressembler, elles se distinguent en particulier **des coopératives**. En effet, il faut insister sur le fait que vis à vis de l'appréciation des autorités de la concurrence, et des modalités de commercialisation, les questions ne se posent pas dans les mêmes termes entre elles. Ainsi le code rural prévoit dans sa partie réglementaire :

*« Toute **coopérative agricole**, union de coopératives agricoles ou société d'intérêt collectif agricole (SICA) polyvalente, c'est-à-dire comportant plusieurs secteurs d'activité, **qui demande sa reconnaissance en qualité d'organisation de producteurs** pour une ou plusieurs catégories de produits doit constituer un groupe spécialisé pour chaque organisation de producteurs reconnue. Chaque groupe spécialisé réunit les producteurs concernés par la catégorie de produits ayant fait l'objet d'une reconnaissance ».*(Article D 551-8)

Cette précision est importante, dans la mesure où il semble au vu de la jurisprudence, que les autorités de la concurrence aient un préjugé favorable à l'égard de la coopération.

De même les OP se distinguent **des interprofessions**. Ces dernières sont régies par un livre différent du code rural (« Livre VI production et marchés »). Initiées par les accords interprofessionnels, les interprofessions s'insèrent dans une logique collective concernant la production et les marchés. Ainsi les interprofessions, ont des missions collectives concernant **l'ensemble d'une filière et de ses acteurs** : l'adhésion des producteurs à une interprofession n'est pas individuelle. Les interprofessions sont en effet des associations d'organisations, et elles relèvent d'une approche plus macro économique. Elles n'ont pas pour objet d'assurer la commercialisation directe de la production de leurs mandants.

B / Les organisations de producteurs dans le code rural après la LMAAP.

Les organisations de producteurs se caractérisent par le fait que des producteurs agricoles s'associent essentiellement pour regrouper la commercialisation de leurs produits, et les conditions qui peuvent en améliorer les conditions (appui technique, conditionnement...) L'article L551-1 du code rural définit les conditions dans lesquelles peuvent être reconnues les organisations de producteurs « par l'autorité administrative ». Parmi ces conditions générales, on note en particulier, sur les points qui intéressent plus particulièrement la mission (droit de la concurrence et commercialisation commune de la production) :

¹ Au sens du Code Rural

Art L 551-1

(...)

3/ « ils justifient d'une activité économique suffisante au regard de la concentration des opérateurs sur le marché » Les critères- « activité économique suffisante » et « concentration des marchés »- doivent en être définis par décret (Art L 551-3 II / Loi du 27 juillet 2010)²

4/ « leurs statuts prévoient que tout ou partie de la production de leurs membres associés ou actionnaires leur est cédé en vue de sa commercialisation ». Le principe de la cession (vente), est donc **une des conditions** de la reconnaissance des organisations de producteurs, mais **sans qu'en soient fixées les limites**.

Toutefois, l'article L551, prévoit que « des organismes qui ne satisfont pas au 4°(...) peuvent être reconnus(...) s'ils mettent à la disposition de leurs membres les moyens(...) nécessaires à la commercialisation de la production de ceux-ci. (...) Lorsqu'ils sont chargés de la commercialisation, ils y procèdent dans le cadre d'un mandat.

Les articles L 551-6, L551-7, L551-8, créés par l'ordonnance 2010-459 du 6 mai 2010 précisent, pour les organisations de producteurs dans le secteur des fruits et légumes et de la pomme de terre, les conditions d'extension des règles, et de perception de cotisations.

La partie réglementaire du code rural – non modifiée depuis 2008- définit les **conditions de reconnaissance** des organisations de producteurs (décret de 2006), et notamment l'engagement de « *vendre par l'intermédiaire de l'organisation de producteurs, dans les conditions prévues par les dispositions applicables au secteur concerné une quantité déterminée de leur production pour les produits concernés* »³. (D551-2 1° g)

Sont ensuite définies les dispositions particulières concernant les organisations de producteurs par secteur⁴ : élevage bovin et ovin, fruits et légumes et quelques autres (tabac, porc, aviculture, etc...). Le secteur viticole fait l'objet de discussions, non abouties à ce jour, pour mettre au point un projet de décret fixant les règles pour ce secteur.

Pour le secteur de **l'élevage bovin et ovin**, le code rural distingue l'« organisation de producteur dite commerciale », (D 551-23) qui « *vend en tant que propriétaire la production de ses adhérents* » (au moins 75 % de ladite production), et « *l'organisation de producteurs dite non commerciale* » (D551-24/D551-29). Pour cette catégorie la règle est la suivante: « *L'organisation de producteurs dite non commerciale est constituée d'éleveurs et d'un collègue associé d'acheteurs comprenant au moins une entreprise d'abattage ou un exportateur, selon les types de production.* »⁵ L'ensemble de ces dispositions pour l'élevage bovin a été fixé par un décret du 22 Décembre 2006.

Pour le secteur **des fruits et légumes**, c'est un décret du 17 Octobre 2008 qui fixe les règles reprises dans le code rural (D 551-34/D551-63). Cinq producteurs au moins doivent adhérer au groupement qui constitue l'OP, commercialiser au moins 75 % de la production de ses membres pour un montant minimum de 100.000 euros. Les règles générales concernant ce secteur des fruits et des légumes, se placent dans le contexte du règlement communautaire de l'OCM des fruits et légumes.

² A ce jour, ce décret n'a pas été pris, compte tenu de la complexité du sujet comme on pourra l'observer à la lecture de ce rapport

³ Sic...

⁴ Pour ceux qui sont retenus

⁵ Cette catégorie ressemble donc à une « interprofession courte » ou « de première mise en marché »

C. Le droit communautaire

Le particularisme de certaines productions a justifié la reconnaissance communautaire des OP (organisations de producteurs) pour commercialiser la production, tout en restant dans le cadre des règles de la concurrence. C'est le cas des producteurs de fruits et légumes frais, disséminés géographiquement et structurellement, soumis à une forte variabilité climatique et conjoncturelle, avec pas ou peu de stockage ou de conditionnement. Pour ces productions on espère une meilleure efficacité de leur offre par leur regroupement reconnu en OP, mais à **condition de mettre en commun la totalité** – avec des exceptions mineures -de leur production

C'est le règlement UE 2007/R1234 du 1 mai 2010 – actualisation du texte de l'OCM fruits et légumes- qui prévoit que « les Etats Membres reconnaissent les organisations de producteurs » pour les secteurs [du houblon, des olives, des vers à soie et] des fruits et légumes.

Parmi les cinq conditions **obligatoires** pour la reconnaissance d'une organisation de producteurs dans le secteur des fruits et légumes, figure : « *vendre par l'intermédiaire de l'organisation de producteurs la totalité de leur production concernée* » (quelques exceptions sont possibles et précisées par ailleurs). Il est vrai que l'objectif du règlement est explicitement « de concentrer l'offre et mettre sur le marché la production de ses membres. »

La réglementation française prend en compte les conditions du règlement communautaire pour les secteurs concernés (voir ci-dessus décret du 17 octobre 2008), et fixe les conditions de reconnaissance des organisations de producteurs, notamment dans le domaine des fruits et légumes.

Quelques conclusions générales sur la définition des organisations de producteurs

La notion d'organisation de producteurs répond aujourd'hui sur le plan communautaire à une logique stricte : regrouper l'offre pour la mettre en meilleure position de négociation par rapport à l'aval. Pour être efficace, une telle organisation doit regrouper réellement la vente de la production de ses adhérents, tout en évitant de se trouver en infraction avec le droit de la concurrence en constituant une entente⁶. Le secteur des fruits et légumes compte tenu de ses particularismes, correspond bien à la nécessité de ce regroupement. Le droit européen en fait une des conditions du soutien à la filière.

En droit français :

1. les organisations de producteurs sont définies de manière large ayant notamment pour mission « de renforcer l'organisation commerciale des producteurs » (L.551-1)
2. les régimes particuliers prévus pour chaque filière induisent une série d'exceptions à cette règle générale d'organisation commerciale
3. seule la filière des fruits et des légumes correspond à une définition renforcée pour la commercialisation en commun par les organisations de producteurs et ce pour des raisons communautaires
4. pour la viande bovine et ovine il existe deux catégories d'OP : commerciales et non commerciales dérogeant à l'une des principales caractéristiques de la reconnaissance.

⁶ cf. chapitre 2

Bien entendu la mise en commun de l'offre dont on peut percevoir les effets bénéfiques à condition qu'elle corresponde à une véritable dynamique des acteurs, doit aussi être compatible avec le droit de la concurrence, point sur lequel, en l'absence de textes trop précis, une clarification s'impose⁷

En définitive, les pouvoirs publics considèrent que le regroupement des producteurs doit renforcer leur pouvoir de négociation. Ce renforcement va dans le sens de la demande des syndicats agricoles qui y voient une protection contre l'intégration par l'aval.

Toutefois les exigences de l'organisation des producteurs au sens fort du terme qui impliquent une discipline collective sur la durée, ne sont pas toujours compatibles avec les mentalités, les pratiques et les particularismes de certaines filières, comme l'élevage. Pour ces raisons ont été instaurées des exceptions aux principes généraux des organisations de producteurs et notamment pour celles dites « non commerciales ». Pour sa part, malgré l'encouragement qu'apportent les aides communautaires avec les programmes une bonne partie de la filière des fruits et des légumes frais reste assez peu organisés⁸.

⁷ Voir chapitre 2 suivant

⁸ Le taux d'organisation est de manière constante stable à 50% dans cette filière

CHAPITRE 2 : ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS ET DROIT DE LA CONCURRENCE

A/ La compatibilité des organisations de producteurs avec les règles de la concurrence entre les acteurs.

La plupart des agriculteurs ont une perception négative du droit de la concurrence. En effet ils considèrent que celui-ci constitue un obstacle aux solutions à leurs problèmes économiques auxquels la politique agricole commune (PAC) est censée apporter remède. Ce sentiment est renforcé par le fait que le Traité a entendu imposer la primauté de la PAC sur le droit de la concurrence⁹.

L'inquiétude des agriculteurs est d'autant plus grande que les outils d'intervention sur les marchés précédemment utilisés dans le cadre de la PAC sont remis en cause, laissant à terme les marchés sous la seule régulation concurrentielle.

-1 /L'applicabilité de principe des règles de concurrence.

Le législateur européen a peu utilisé jusqu'à présent la possibilité que le Traité lui donne d'aménager les règles de la concurrence au bénéfice des agriculteurs: l'article 175 du règlement 2007/1234 pose ainsi l'applicabilité des règles de la concurrence aux accords et pratiques des producteurs agricoles ou de ceux qui les commercialisent.

Ce n'est que dans un deuxième temps que l'article 176 du règlement précité exclut de l'application du droit des ententes les accords, décisions et pratiques nécessaires à la réalisation des objectifs de la PAC – tels qu'ils sont énoncés à l'article 39 du Traité¹ – à l'exclusion toutefois des accords imposant à ceux qui l'ont souscrit de pratiquer un prix (identique) déterminé ou excluant toute concurrence.

Un aspect essentiel de la question réside dans la très faible initiative laissée aux États dans l'application des règles de concurrence. L'article 176 précité donne à la Commission compétence exclusive pour décider quels accords peuvent bénéficier de la dérogation au droit des ententes – ceci ne valant toutefois pas pour les accords constitutifs d'une OP valablement reconnue comme nécessaire (à la réalisation des objectifs de la PAC). Cette compétence est d'autant plus étendue que la jurisprudence de la Cour de Justice a une conception très large des accords affectant le commerce intracommunautaire justiciables de l'application des articles 81 et 82 du Traité protégeant la concurrence. Le seul fait qu'un produit soit régi par l'OCM peut aussi la conduire à retenir l'applicabilité du droit communautaire (ex. chou de Bretagne). La primauté du droit communautaire est au demeurant précisément exposée dans l'avis que l'Autorité de la concurrence a donné sur le dispositif législatif visant à permettre aux producteurs laitiers à négocier en commun les prix de vente aux laiteries et transformateurs.

Les organisations de producteurs doivent ainsi être analysées en premier lieu au regard de leur contribution aux objectifs de la PAC susceptible de les faire échapper aux règles de concurrence. Il a donc semblé aux membres de la mission que la mesure de l'efficacité d'une organisation de producteurs devait nécessairement intégrer une évaluation de cette contribution. La mission regrette à cet égard le manque d'exemples concrets d'accords, décisions et pratiques nécessaires à la réalisation des objectifs de la PAC dont les producteurs pourraient s'inspirer.

⁹ Arrêt Maizena CJCE 1980

-2/ Le lien entre la reconnaissance d'une organisation de producteurs agricoles et le droit de la concurrence.

Le droit de la concurrence ne distingue pas les organisations de producteurs en fonction de leur statut qui assure le regroupement des agriculteurs, mais il s'applique au regard de la seule considération **des effets de ce regroupement sur les marchés.**

Ainsi, **la reconnaissance comme organisation de producteurs n'exonère pas de la soumission au droit de la concurrence.** Cela nourrit chez les producteurs agricoles le sentiment qu'ils sont totalement exposés aux rigueurs du droit de la concurrence dont même une reconnaissance officielle par les Pouvoirs publics ne les protège pas. Or la reconnaissance accordée, si elle leur permet dans certains cas de bénéficier de soutiens communautaires¹⁰, ne les met pas automatiquement hors champ du droit de la concurrence. On peut seulement considérer que le regroupement au sein d'une OP reconnue conformément aux articles 122 à 125 du règlement 1234/2007 est réputé nécessaire à la réalisation des objectifs de la PAC¹¹ et peut bénéficier de l'exemption dans les conditions précitées d'absence de prix unique et de maintien d'une concurrence sur les marchés concernés. Dans ce cas, seules les OP reconnues sortant des missions confiées à ces organisations peuvent être mises en cause selon les autorités de la concurrence. Ces dernières ne sont pas allées au delà de cette limite.

Inversement, **l'absence de reconnaissance officielle d'une organisation de producteurs ne met pas automatiquement ces derniers dans l'illégalité au regard du droit de la concurrence.** Elle implique seulement qu'ils démontrent, dans l'hypothèse où les autorités de concurrence nationale ou communautaire le leur demanderaient, que les restrictions qu'ils ont convenu de mettre à leur autonomie servent le progrès économique sans y supprimer toute concurrence. La jurisprudence montre que les autorités de concurrence admettent assez largement les regroupements de producteurs dès lors que ces derniers conservent leur autonomie tarifaire et n'abusent pas de leur position collective sur le marché, quand bien même elle serait dominante.

La mission a toutefois regretté que les autorités de la concurrence ne considèrent pas plus formellement la pérennité des entreprises ou le maintien de leurs parts de marché au titre du progrès économique alors que les critères sont très proches des objectifs de la PAC auxquels les règles de la concurrence doivent s'adapter.

-3/ Les conditions de l'exemption applicable aux organisations de producteurs reconnues.

En application du point précédent, l'offre collective de producteurs agricoles, entreprises individuelles indépendantes, apparaît *prima facie* en contradiction avec le droit de la concurrence. Celui ci fait l'objet de textes qui organisent sa mise en œuvre dans la limite où sont respectées les conditions d'absence de position dominante des producteurs regroupés et leur autonomie tarifaire¹².

C'est pourquoi les notions de position dominante, d'abus de position dominante, de marché pertinent, de fusion d'entreprises doivent être précisées en tant qu'elles balisent les possibilités de reconnaissance des organisations de producteurs agricoles en raison des bénéfices qu'elles assurent au regard des objectifs de la PAC ou des gains d'efficacité qu'elles

¹⁰ C'est le cas pour les programmes opérationnels dans le cadre de l'OCM fruits et légumes

¹¹ Les objectifs de la PAC, tels que définis à l'article 39 du TFUE sont : accroître la productivité; assurer un niveau de vie équitable à la population agricole; stabiliser les marchés; garantir la sécurité des approvisionnements; assurer des prix raisonnables aux consommateurs.

¹² Etude thématique consacrée à l'agriculture in le rapport d'activité 2010 de l'Autorité de la Concurrence

permettent au niveau national et communautaire. La question des prix communs sera ensuite abordée.

31) *La position dominante*

L'OCM fruits et légumes réserve la reconnaissance aux organisations de producteurs ne détenant pas une position dominante sur le marché où elles mettent en vente leurs produits. Cette condition tend à améliorer le lien entre reconnaissance et bénéfice de l'exemption dans la mesure où l'absence de position dominante garantit le maintien d'une concurrence suffisante à côté de l'OP reconnue. La Commission européenne, dans le cadre de son réexamen de l'OCM unique, envisage de généraliser ce critère à l'ensemble des produits agricoles.

S'il est bon dans son principe, le critère d'absence de position dominante pose de nombreux problèmes d'application.

a) **Notion relative, la position dominante renvoie en premier lieu à la définition du marché pertinent** susceptible d'être dominé. Cette définition relève d'un examen au cas par cas des autorités de concurrence laissant les producteurs désirant se regrouper dans l'impossibilité pratique d'évaluer avec précision leurs chances d'être reconnus comme OP - ou d'échapper à une incrimination au titre d'un abus de position dominante d'ailleurs.

Une autre source d'incompréhension des producteurs agricoles réside dans le fait que les marchés reconnus pertinents peuvent parfois avoir des dimensions régionales voire locales qui devraient les exclure de l'application du droit communautaire et ne pas soumettre leur reconnaissance au critère d'absence de position dominante. Ces producteurs se voient ainsi exclus des programmes communautaires alors même qu'ils pèsent d'un poids négligeable sur le marché européen et ne sont pas susceptibles de se voir appliquer les articles 101 à 105 du Traité.

b) Une autre lacune du droit applicable est que la reconnaissance par les autorités compétentes qu'une OP n'est pas en position dominante ne lie pas les autorités de concurrence pouvant être saisies par la suite. Le bénéfice de l'exemption pourrait être ainsi retiré au motif que ces autorités ont une appréciation différente du marché concerné par l'OP.

Pour éviter cette distorsion, la mission suggère qu'on allège cette menace en explorant deux aménagements procéduraux :

- **confier à l'Autorité de la Concurrence le soin de déterminer le marché pertinent et la position que l'OP demandant sa reconnaissance y occupe** pour garantir une unicité d'appréciation pour la reconnaissance et lors d'un éventuel contentieux¹³
- **ne pas sanctionner l'OP** à qui on retire sa reconnaissance au motif qu'elle occuperait finalement une position dominante pour ses agissements antérieurs à cette nouvelle évaluation.

c) L'évaluation de la position dominante des organisations de producteurs, ne tient enfin pas assez compte de la puissance de la demande. Tous les opérateurs entendus par la mission (OP, OP non commerciales, coopératives, organisations professionnelles) ont considéré qu'ils n'étaient pas en mesure d'imposer leurs prix à la grande distribution dont ils ne représentent qu'une petite partie des achats quelles que soient leurs parts de marché.

¹³ Pour cette détermination, l'Autorité de la Concurrence pourrait utilement s'inspirer des critères définis dans « le mini-paquet lait »

Il semble ainsi que **la taille minimale que l'on pourrait envisager d'imposer aux OP demandant la reconnaissance ne pourrait se fonder principalement sur d'hypothétiques gains dans la négociation vis à vis de l'aval mais bien plutôt sur les gains d'efficacité productive** qu'un regroupement substantiel d'opérateurs permettrait. En tout état de cause, le poids reconnu de l'aval devrait limiter les cas de position dominante des OP, a fortiori quand le marché pertinent a un périmètre infra national.

d) Les administrations concernées (DGPAAT, DGCCRF) ont constitué mi-2011 un groupe de travail visant à clarifier les méthodes d'évaluation des positions dominantes des regroupements de producteurs. La mission salue cette initiative qui permettra de donner aux opérateurs un peu de prévisibilité sur l'acceptabilité de leurs regroupement mais regrette que le groupe n'ait pas encore délivré ses premières conclusions. Elle suggère que les conclusions de ces travaux soient l'objet d'une large diffusion et de présentation notamment dans les régions auprès des agriculteurs.

32) *L'autonomie tarifaire*

Le projet rédigé par la Commission pour la future OCM unique, exclut du bénéfice de l'exemption à l'application du droit des ententes les accords entre les producteurs visant à fixer un prix de vente commun de leurs productions respectives, et ce quelle que soit la part de marché détenue par les opérateurs en entente.

On notera d'emblée que les OP auxquelles leurs adhérents transfèrent la propriété de leurs productions en vue de leur mise en marché évitent le grief d'entente sur un prix unique dès lors que ces adhérents ne s'accordent alors pas sur un prix déterminé et restent dans un état d'incertitude (principe au cœur du dispositif concurrentiel) quant au prix auquel leur production sera valorisée sur le marché.

a) **Les OPNC sans transfert de propriété sont en revanche exposées à des poursuites au regard du droit de la concurrence si leurs adhérents conviennent d'un prix de vente commun.** Leur condamnation n'est toutefois pas certaine dans la mesure où la Cour de Justice a admis que même les restrictions les plus graves¹⁴ pouvaient bénéficier d'une exemption aux restrictions. Il serait utile que la Commission qui n'a pas admis à ce stade ces exemptions dans ses lignes directrices, intègre cette évolution significative. Il faut toutefois indiquer que pour bénéficier de ces exemptions, les adhérents devront apporter aux autorités de concurrence des arguments extrêmement convaincants sur la nécessité d'accords sur les prix pour obtenir les gains d'efficacité invoqués. L'Autorité de la Concurrence interrogée par la mission, a toutefois manifesté ses doutes sur l'éventualité qu'elle accepte une telle démonstration. Elle considère en effet que le transfert de propriété consolide la solidarité entre producteurs nécessaire à l'obtention des gains d'efficacité : ceux-ci ne seraient plus garantis si chaque producteur pouvait s'affranchir des règles communes en fonction de l'évolution du marché.

Il faut enfin rappeler que les autorités nationale ou européenne de la concurrence n'ont à ce jour pas condamné les accords fixant des prix minimum à la production en échange d'exigences de qualité particulière, à condition que la concurrence entre filières de qualité demeure et que la fixation du prix au consommateur reste libre.

b) **L'effet de l'accord sur les prix ne tient pas assez compte du contrepuvoir de la demande.** Cet accord n'a d'effet sur le marché que pour autant que chacun des opérateurs qui l'ont conclu étaient auparavant en mesure de fixer son prix de vente. Or leur dépendance à l'aval est telle – et c'est pourquoi le droit communautaire encourage le regroupement – qu'une telle éventualité est hautement improbable. Dans ces conditions, **condamner un accord en**

¹⁴ CJCE 6 octobre 2009, C513/06-P, GlaxoSmithkline

prix conclu entre opérateurs ne disposant de ce fait d'aucune position dominante peut paraître relever d'une approche trop formaliste du droit de la concurrence.

c) Les règles communautaires applicables au secteur du lait ont connu récemment une évolution tout à fait significative visant à prendre en compte les observations précédentes. Le règlement du Conseil et du Parlement sur les relations contractuelles dans le secteur du lait (« mini-paquet lait ») introduit une dérogation de grande ampleur au droit des ententes allant au-delà des aménagements admis jusque là dans le secteur agricole.

Le règlement instaure des seuils¹⁵ en deçà desquels les producteurs de lait cru pourront négocier avec les collecteurs transformateurs par l'intermédiaire des OP reconnues et AOP, sur la base de prix déterminés collectivement.

Le dispositif précise que les négociations pourront être menées par l'OP au nom des producteurs adhérents :

- a) *qu'il y ait ou non transfert de la propriété du lait cru des producteurs à l'OP*
- b) *que le prix soit ou non identique pour la production collective de tous les exploitants membres de l'OP ou de seulement certains d'entre eux.*

Le texte prévoit enfin un « filet de sécurité » destiné à protéger la concurrence ou certains acheteurs dans les cas où le déséquilibre du rapport de force entre la production et l'aval jouerait en faveur des producteurs regroupés au détriment de certaines PME du secteur de la transformation, faisant donc du contrepouvoir de la demande une variable importante du dispositif.

Ce dispositif adopté par règlement offre ainsi une sécurité juridique tant au regard des règles communautaires de concurrence que des règles nationales, lesquelles ne pourront faire en aucun cas obstacle aux accords couverts par le règlement.

d) Dans ces conditions, la mission considère qu'il serait utile d'examiner dans quelle mesure le dispositif applicable au lait cru pourrait être transposé à d'autres secteurs agricoles dans la mesure où il constitue un encouragement décisif au regroupement des producteurs que la PAC a entendu favoriser, en évitant notamment que les gains d'efficacité résultant du regroupement soient intégralement captés par l'aval des producteurs.

-4/ Les comparaisons inter européennes

La mission a demandé de pouvoir étudier comment les autorités publiques de la concurrence des principaux États membres mettent en œuvre les critères de reconnaissance des OP et envisagent le regroupement de l'offre agricole au delà de ces dernières, par voie de concentration organique notamment (fusion d'entreprises agricoles ou constitution d'entreprises communes coopératives).

N'ayant pas pu disposer des réponses dans les délais impartis à la mission, elle n'a pas pu infirmer ni confirmer encore que les possibilités de regroupement en France seraient plus difficiles que dans les autres États membres.

Elle a toutefois pu constater que l'Autorité de la concurrence avait accordé un grand nombre d'autorisations de concentration organique dans le secteur agricole, la plupart sans condition.

¹⁵ 5% de la production totale de l'Union; 33% de la production nationale totale de tout État membre; 33% de la production totale de tous les États membres

CHAPITRE 3 : LA MESURE DE L'EFFICACITE

Traditionnellement la **performance économique** d'une entreprise se définit par les critères de pertinence, d'efficacité, et d'efficience¹⁶. La pertinence est la cohérence entre objectifs et moyens. L'efficacité est la capacité à atteindre les objectifs. L'efficience est le niveau des ressources utilisées pour atteindre l'objectif (un niveau faible de ressources correspond à une forte efficience et inversement). Ces **critères sont difficilement mesurables** en termes macro-économiques, c'est à dire par filière. Ils dépendent en effet largement de la gestion de chaque entreprise concernée, et donc d'une approche plus « micro-économique ».

Pour les filières des fruits et légumes et de la viande bovine et ovine la question posée est de savoir dans quelle mesure le regroupement de l'offre au moyen de l'organisation de producteurs permet d'atteindre **l'objectif d'amélioration du prix payé aux producteurs pour améliorer son revenu net**. La réponse à cette question doit aussi s'analyser selon les différentes formes d'organisation de producteurs et notamment les OP commerciales et les OP non commerciales. C'est donc la question de l'efficacité par rapport à l'objectif « prix payé aux producteurs » qui est en jeu.

La réponse à cette question nécessite de **disposer de données concrètes** sur les prix payés par catégorie de produits et par unité de temps de manière à les comparer entre organisations de producteurs et aussi par rapport à des cotations hebdomadaires ou mensuelles établies par FranceAgriMer par exemple. Or **ces données n'existent pas**. Pour les obtenir il faudrait réaliser une enquête auprès des organisations de producteurs, ce qui ne pouvait être fait dans les délais impartis pour la réalisation de la présente mission et avec les moyens mis à sa disposition.¹⁷

À défaut de pouvoir faire une démonstration chiffrée de l'efficacité des organisations de producteurs quant aux prix auquel elles rémunèrent la production de leurs adhérents, une **analyse qualitative** est proposée, s'appuyant sur les entretiens qui ont été conduits avec les professionnels de la filière et les experts de ces questions. Cette analyse se base sur une double approche, macro-économique et micro économique.

1/ Approche macro-économique

D'un point de vue macro-économique les filières viande et de fruits et légumes se sont fortement modifiées depuis les lois d'orientation de 1960 et 1962, avec notamment l'apparition d'organisations de producteurs inscrite dans les politiques publiques. À l'époque atomisées, les filières de commercialisation et de transformation des produits agricoles se sont depuis structurées autour d'un petit nombre d'acheteurs de la grande distribution et de quelques principaux clients à l'exportation.

La grande distribution représente dans l'union européenne entre 50 et 80 % des ventes de fruits et légumes selon les pays membre et 74 % en France. Dans le secteur de l'élevage elle constitue également l'acheteur principal tant en Europe (70 à 80 % en Europe du Nord et 30 à 60 % dans l'Europe du Sud) qu'en France où six enseignes se partagent 76% du marché des ménages en bovins de boucherie et 72 % en ovins. Cette concentration de l'aval des filières ainsi que l'accroissement de la concurrence et des échanges intra-européens ont induit également une concentration de l'amont de la filière. La mise en marché s'est aussi concentrée

¹⁶

¹⁷ La DGPAAT a confié une étude sur ce sujet à un cabinet spécialisé dans le cadre de l'évaluation de la stratégie nationale des fruits et légumes

en partie autour d'intermédiaires – négociants, expéditeurs-, de moins en moins nombreux et d'organisations de producteurs dont la part de marché reste extrêmement variable :

- 38 % en fruits et légumes
- 66 % pour les bovins maigres (broutards)
- 48 % en ovins finis
- 47 % en bovins finis¹⁸

Toutefois une grande disparité existe entre produits et régions. Ainsi dans le secteur des fruits et légumes, la part de marché détenue par les organisations de producteurs est de 10% pour la salade et de 90% pour le chou fleur. À l'exclusion des circuits courts et des marchés de niche à faible volume, les filières fruits et légumes et élevage se caractérisent par des marchés de masse où s'échangent des produits standards et où la négociation de gré à gré est dominante. Sur ce type de marché l'équilibre du rapport de force dans le dialogue commercial se mesure en fonction du poids relatif du volume d'échanges entre vendeurs et acheteurs. Sur les marchés des matières premières agricoles, l'agriculteur vendeur est généralement, du fait de sa taille, en position défavorable par rapport à l'acheteur.

Toutefois ce principe doit être tempéré en fonction de la conjoncture des marchés. Une pénurie d'offres renforce le pouvoir du vendeur alors que l'excédent, au contraire, accroît le pouvoir de l'acheteur. On comprend donc que, s'appuyant sur la théorie économique, les pouvoirs publics aient encouragé la création des organisations de producteurs pour renforcer leur pouvoir de négociation et par là même chercher à leur assurer une amélioration de leurs revenus. Cependant **l'existence d'organisations de producteurs fortes et structurées, si elle apparaît nécessaire, n'est pas une condition suffisante pour optimiser le prix payé aux producteurs.**

En effet, les premiers travaux de l'observatoire des prix des marges dans les filières agroalimentaires laissent présager que **la création de valeur reste principalement captée par la distribution.** Ensuite, on constate que les organisations de producteurs en dépit de l'encouragement des pouvoirs publics ne se sont pas généralisées dans tous les secteurs ; elles ont même tendance à stagner, malgré les soutiens publics et le renforcement de la compétence économique des agriculteurs. En fait, selon les produits et les filières, la relation producteur-acheteur peut se nouer dans l'intérêt bien compris des parties intéressées tant bien même le poids économique de l'acheteur serait-il disproportionné par rapport à celui du vendeur. En outre, du point de vue du producteur, son choix est aussi lié à l'idée qu'il se fait de son métier. Dans la culture de certains agriculteurs l'acte de vente et la liberté de choisir son client qui y est attachée ne peut-être disjointe de l'activité de production.

Enfin l'efficacité des organisations de producteurs quant au prix payé à leurs fournisseurs ne dépend pas seulement de la structuration de la filière et de la taille respective de ces acteurs. Elle résulte aussi et surtout de **la stratégie d'entreprise définie et mise en œuvre par l'organisation de producteurs.** L'analyse qualitative de cette efficacité comporte donc une dimension micro économique

B /Approche micro-économique

Une organisation de producteurs, comme toute entreprise, cherche à maintenir et développer à long terme son activité dans un environnement évolutif et concurrentiel et en maximisant sa création de valeur. Les organisations de producteurs ont essentiellement en théorie une **vocation commerciale.** Leur « efficacité commerciale », c'est à dire leur capacité à générer de la valeur, va donc dépendre principalement de la pertinence de leur portefeuille clients, lequel doit être construit en fonction de la dynamique des différents marchés de manière à valoriser au mieux une production des adhérents qui doit être adaptée en permanence à

¹⁸ voir chapitre 4 suivant « état des lieux »

l'évolution des besoins de ces marchés. La construction d'un portefeuille de clients, en cohérence avec les types de produits fournis par les adhérents est un choix stratégique déterminant.

Ce choix peut se traduire, selon le moment, dans des actions d'appui technico- économique ou dans des investissements, par exemple. La fixation du prix payé aux producteurs suppose donc un arbitrage dans la répartition de la valeur créée entre la rémunération des agriculteurs et les actions de l'OP, (investissement, fournisseurs, clients, salariés), ce qui constitue autant de composantes de la stratégie de l'organisation. Le dosage entre ces différentes composantes stratégiques est variable dans le temps et doit être adapté en fonction du stade de développement de l'organisation de producteurs, des produits commercialisés, des caractéristiques spécifiques des bassins de production et de l'aval des filières. Donc en fonction du moment et selon la stratégie choisie, la rémunération des producteurs sera différente. L'examen du prix, à un instant donné ne peut, seul, permettre de conclure sur l'efficacité d'une organisation de producteurs. C'est davantage la pertinence de la stratégie à long terme et des moyens mis pour l'atteindre, qui garantit l'efficacité non seulement pour l'organisation mais aussi pour les membres qui y adhèrent.

La rémunération des producteurs dépend donc avant tout de la stratégie développée par l'organisation de producteurs. On ne peut donc pas conclure qu'une organisation de producteurs garantit de meilleurs prix payés aux producteurs et une meilleure efficacité commerciale.

La multiplicité des critères qui concourent à l'efficacité quand au prix payé aux producteurs ne permet pas de réduire la mesure de cette efficacité au transfert ou non de propriété des organisations de producteurs.

C'est davantage la stratégie commerciale et l'appui technico- économique pour adapter les produits au marché ainsi que la transparence et la réactivité dans les échanges d'informations, qui constituent les principales garanties de l'efficacité de l'organisation économique pour les producteurs.¹⁹

¹⁹ L'appui technico- économique est d'autant plus important que comme l'ont montré les études de l'institut de l'élevage, la gestion des charges et la productivité de la main-d'œuvre a un effet quatre fois plus important sur le revenu du producteur que le prix de vente.

CHAPITRE 4 : L'ETAT DES LIEUX DANS LES FILIERES VIANDES ET FRUITS ET LEGUMES

Les organisations de producteurs reconnues en France

Les informations, ci-après communiquées, doivent être prises avec précaution. Il faut les considérer comme des indications. Ainsi la France regrouperait près de 900 organisations de producteurs reconnues dont 90% appartiendraient, aux secteurs des fruits et légumes, de l'élevage et de la viticulture²⁰.

Quelques autres productions en possèdent mais de façon marginale, telles les plantes à parfum ou le tabac, alors qu'il n'en existe aucune dans le secteur des grandes cultures. Parmi toutes ces OPR, 20% seraient des OP non commerciales que l'on rencontre essentiellement dans les secteurs, bovin, ovin et de la viticulture.

A) Le secteur des fruits et légumes

1/ Caractéristiques générales

Le secteur des fruits et légumes est très complexe par sa grande hétérogénéité. En effet, on recense pour les fruits et légumes frais, hors pomme de terre et bananes, plus de 50 espèces et près de 2000 variétés en France, répondant souvent à des systèmes de production, des modes de commercialisation et de consommation particuliers. La France reste toujours le troisième producteur de fruits et légumes frais dans l'Union européenne avec 8,625 millions de tonnes en 2010, dont 3,3 millions pour les fruits et 5,3 millions pour les légumes, loin derrière l'Italie et l'Espagne (premier exportateur mondial de fruits et légumes en valeur).

Si quelques niches de consommation se développent, notamment dans les circuits courts et de proximité, les consommateurs s'approvisionnent à plus de 70% en moyenne dans la grande distribution (hyper, super, supérette, hard-discount). Ce secteur subit une tendance baissière de la consommation, alors que dans le même temps on observe une augmentation de nos importations depuis 5 ans.

Il est vrai que les fruits et légumes sont confrontés à des effets climatiques, des précocités de saisons, des télescopages de calendriers de production, aussi bien entre bassins de production qu'entre pays. De plus, ils subissent une concurrence particulièrement compétitive des produits importés. Ces situations souvent imprévisibles et déstabilisantes provoquent d'année en année des crises successives dans le cadre d'une très grande volatilité des cours, comme ce fut le cas lors de l'été 2011 avec les pêches-nectarines.

Face à de telles crises, l'organisation économique des filières produits de ce secteur en France s'est révélée malheureusement fragile et impuissante.

L'organisation économique ne donne aux producteurs que peu de pouvoir de négociation, face à une industrie agro-alimentaire et à une distribution moderne de plus en plus concentrées. De plus, l'emprise croissante du droit de la concurrence conduit l'Union européenne à condamner les démarches collectives d'organisation de filière, à l'exception de la première mise en marché et des groupements coopératifs.

²⁰ Dans le secteur viticole, les conditions réglementaires de reconnaissance doivent être réformées

2/ Etat des OPR ²¹ dans le secteur des fruits et légumes

Les organisations de producteurs reconnues représenteraient de l'ordre de près de 50% de la valeur de la production nationale commercialisée d'après les derniers chiffres globaux connus de 2010 et 2011. Depuis une dizaine d'années on note une stagnation voire une dégradation de la part de la production organisée en fruits et légumes

Le taux d'organisation de la France se situe au-dessus de la moyenne des pays de l'Union européenne et de ses concurrents que sont l'Italie et l'Espagne, mais à un niveau très inférieur à celui des Pays-Bas, de la Belgique ou de l'Irlande qui dépassent les 80%. La France est encore loin d'atteindre l'objectif communautaire d'une concentration de l'offre organisée fixé à 60% en 2013.

Le nombre très élevé d'organisations de producteurs en France, supérieur à la majorité des anciens Etats membres à 15, a certes diminué, passant de 323 en 2000 à 254 (métropole et DOM), au 1er Janvier 2012, parmi lesquelles 10% ne réalisent pas de transfert de propriété. Cette baisse vient principalement de la disparition des OP dites « syndicales » (la loi ne les reconnaissant plus), de fusions-absorption entre coopératives et unions de coopératives, et également d'une diminution du nombre des SICA. En revanche les associations, SARL et SAS se sont développées, sans pour autant compenser les disparitions.

Les statuts des OP.

A ce jour les différentes formes juridiques des OP se répartissent de la manière suivante :

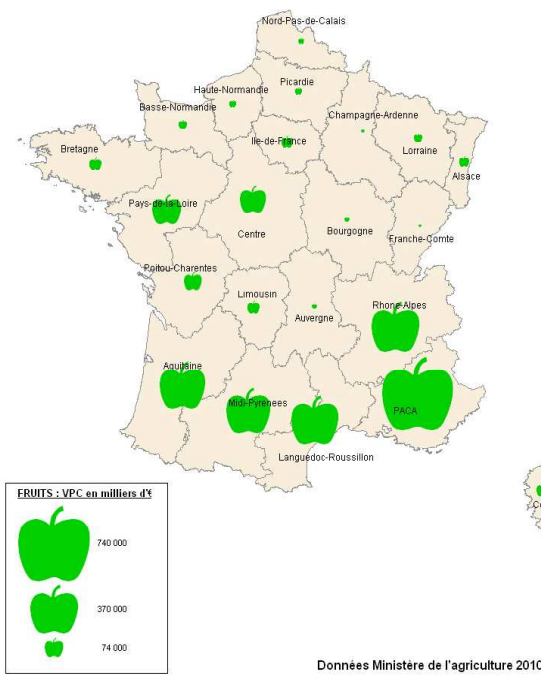
- Coopératives et unions de coopératives: 55%
- SICA : 15%
- Associations : 15%
- SARL : 8%
- GIE : 3%
- SAS : 2%
- SA : 2%

Les trois tableaux présentés, ci-après, font ressortir que les principales zones de production se trouvent à l'Ouest (Bretagne et Pays de la Loire), au Sud-est (Provence alpes côte d'Azur et Rhône-Alpes), et au Sud-ouest (Aquitaine et Midi-Pyrénées).

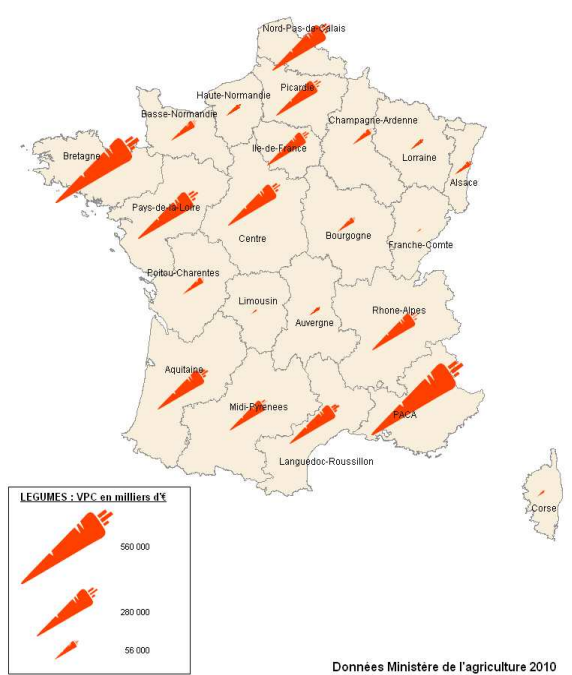
On remarque également que la dominante légume se situe plus à l'Ouest et au Nord et la dominante fruit au Sud.

²¹ OPR : organisation de producteurs reconnue

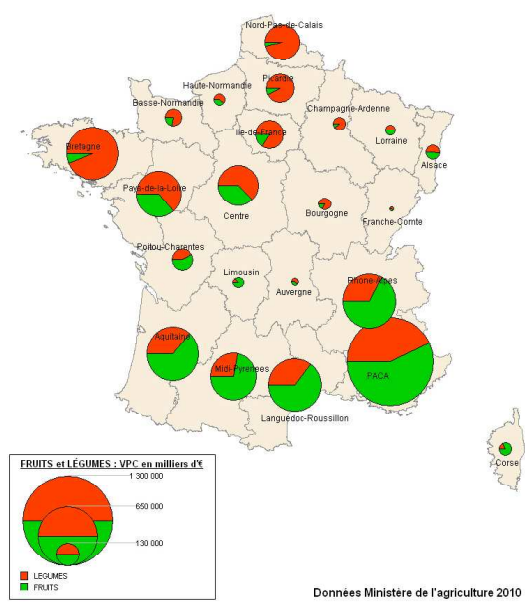
FRUITS
Valeur de la production commercialisée (VPC) par région
Valeur totale : 2,7 milliards d'euros



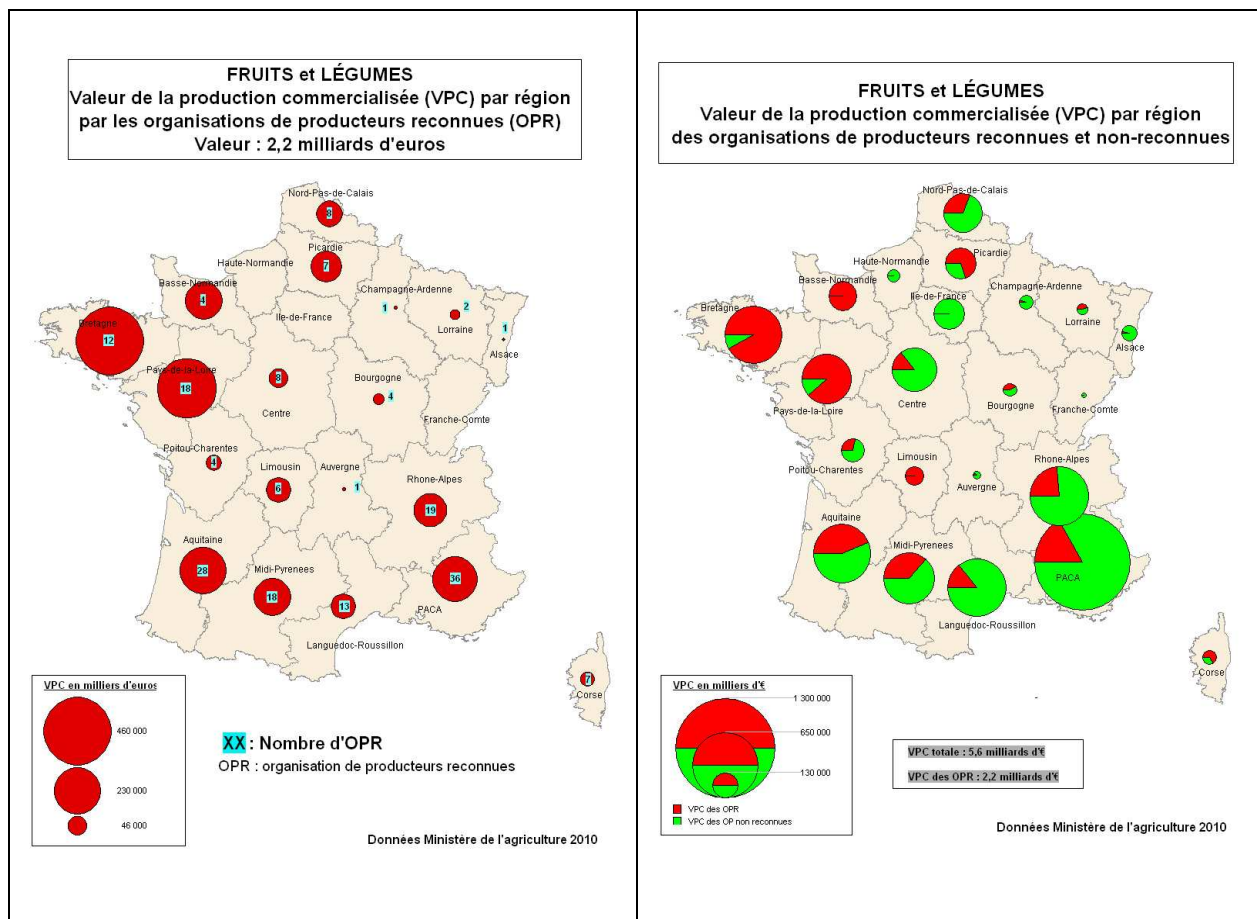
LÉGUMES
Valeur de la production commercialisée (VPC) par région
Valeur totale : 3 milliards d'euros



FRUITS et LÉGUMES
Valeur de la production commercialisée (VPC) par région
Valeur totale : 5,7 milliards d'euros



L'analyse de la valeur de la production commercialisée, tous fruits et légumes confondus, par les organisations de producteurs au plan régional montre **d'importantes disparités** comme le mettent en évidence les deux tableaux suivants. La part de la production organisée est plus forte à l'Ouest et au Nord qu'au Sud-est où se trouvent les principales zones de production.



Sur les 243 OPR existantes en Métropole, la VPC est extrêmement variable d'une OP à l'autre, allant de 160 000 € (8 OPR inférieures à 1 million €) à 142 000 000 €.

Le tableau de répartition suivant fait ressortir que sur les 243 OPR, seulement 28% d'entre-elles ont une VPC supérieure à 10 millions €, regroupant la moitié de tous les adhérents, et réalisent 70% de la VPC totale.

Classification des OPR par VPC	% OPR	VPC en milliers €	% VPC	Nombre d'adhérents	% D'adhérents
OPR ≥ 65 millions €	3,05%	631 823 377	28,41%	2 456	15,03%
10 millions € ≤ OPR < 65 millions €	25,38%	932 871 903	41,95%	5 765	35,27%
2 millions € ≤ OPR < 10 millions €	58,38%	622 911 555	28,01%	6 973	42,66%
OPR < 2 millions €	13,20%	36 339 028	1,63%	1 152	7,05%
TOTAL		2 223 945 863	100,00%	16 346	100,00%

On peut même préciser que 10% des OPR, toutes situées en Bretagne, Pays de la Loire et Basse Normandie, représentent 40% de la VPC totale des organisés, réalisée exclusivement par des coopératives.

B/ le secteur de l'élevage

Dans le secteur de l'élevage l'organisation économique comporte en 2010, 349 (voir les chiffres détaillés en annexe 1) organisations de producteurs(OP) existant sous des formes juridiques diverses (coopératives, Sica, syndicats associations).Ces organisations regroupent près de 100 000 éleveurs (Hors secteurs volaille de chair et œufs). Elles exercent leur activité dans les secteurs bovins, ovins, porcins, lapins , volailles de chair et oeufs . La particularité du secteur de l'élevage réside dans l'existence de deux modes d'organisation de producteurs dans les secteurs bovins et ovins, les organisations dites commerciales et non commerciales.

Parmi les 206 organisations de producteurs commerciales(Hors secteur volaille de chair et œufs), 196 sont sous la forme de coopératives ou d'union de coopératives de Sica et 10 seulement de forme d'association. En revanche l'ensemble des organisations de producteurs non commerciales sont sous forme d'association et ne deviennent pas propriétaires de la marchandise de leurs membres.

Globalement pour l'élevage, on peut estimer qu'elles représentent 68 % du marché dont 60% pour les organisations de producteurs commerciales(OPC) et 8% pour les organisations de producteurs non commerciales (OPNC)

Dans le **secteur bovin** on comptait en 2011, 65 organisations de producteurs commerciales reconnues et 35 organisations non commerciales reconnues. Ces deux catégories d'organisations ont commercialisé en 2010 624.000 tonnes de bovins finis (TEC), 322. 000 tonnes (en poids vif) de brouards et 22000 tonnes de veaux de boucherie (TEC) soit au total 968 000 tonnes. (Les animaux d'élevage et ceux destinés à l'engraissement autres que les brouards ne sont pas comptabilisés dans ce chiffre) . Ce volume représente globalement une part de marché de 48% dont 33% pour les organisations de producteurs commerciales et 15 % pour les organisations de producteurs non commerciales.

Selon les produits les parts de marché s'établissent à :

- 47 % pour les gros bovins finis dont 33 % pour les OPC et 14 % pour les OPNC
- 66 % pour les brouards dont 44 % pour les OPC et 22 % pour les OPNC
- 12% pour les veaux de boucherie dont 8 % pour les OPC et 4 % pour les OPNC.

Depuis 2007 le nombre d'OP bovines a peu diminué (112 en 2007 et 100 en 2011 soit -10%), les OPC baissant de 71 à 65 (-8 %) et les OPNC de 41 à 35(-15 %).D'après les chiffres résultant de l'enquête conduite au titre du contrôle de conformité le secteur reste encore assez peu concentré avec seulement 18 % d'OP qui commercialisent en 2009 chacune plus de 45000 têtes²² par an et détiennent 46 % du volume total. Les OPC sont plus concentrées (20% d'entre elles traitent 34 % des volumes) que les OPNC (20 % d'entre elles ne contrôlent que 15 % des volumes)

²² Ensemble des bovins de boucherie et les animaux d'élevage destinés à l'engraissement où à la reproduction y compris les veaux.

	OPC	OPNC	Total
< de 5000têtes			
Nombre d'OP	9	3	12
% du volume total	1	0,2	1,2
5000-15000 têtes			
Nombre d'OP	12	13	25
% du volume total	4,3	4,9	9,2
15000-45000 têtes			
Nombre d'OP	32	15	47
% du volume total	30,6	13,1	43,7
45000-100 000 têtes			
Nombre d'OP	10	5	15
% du volume total	19,3	11,8	31,1
< de 100 000 têtes			
Nombre d'OP	3	0	3
% du volume total	14,8	0	14,8
TOTAL			
Nombre d'OP	66	36	102
% du volume total	70	30	100

Parallèlement, sur la période 2007-2010, les parts de marché (en %) sont restées stables en bovins finis et ont progressé de 6 points en broutards.

	BOVINS FINIS	BROUTARDS
2007		
OPC	32	39
OPNC	14	21
TOTAL	46	60
2010		
OPC	32	44
OPNC	14	22
TOTAL	46	66

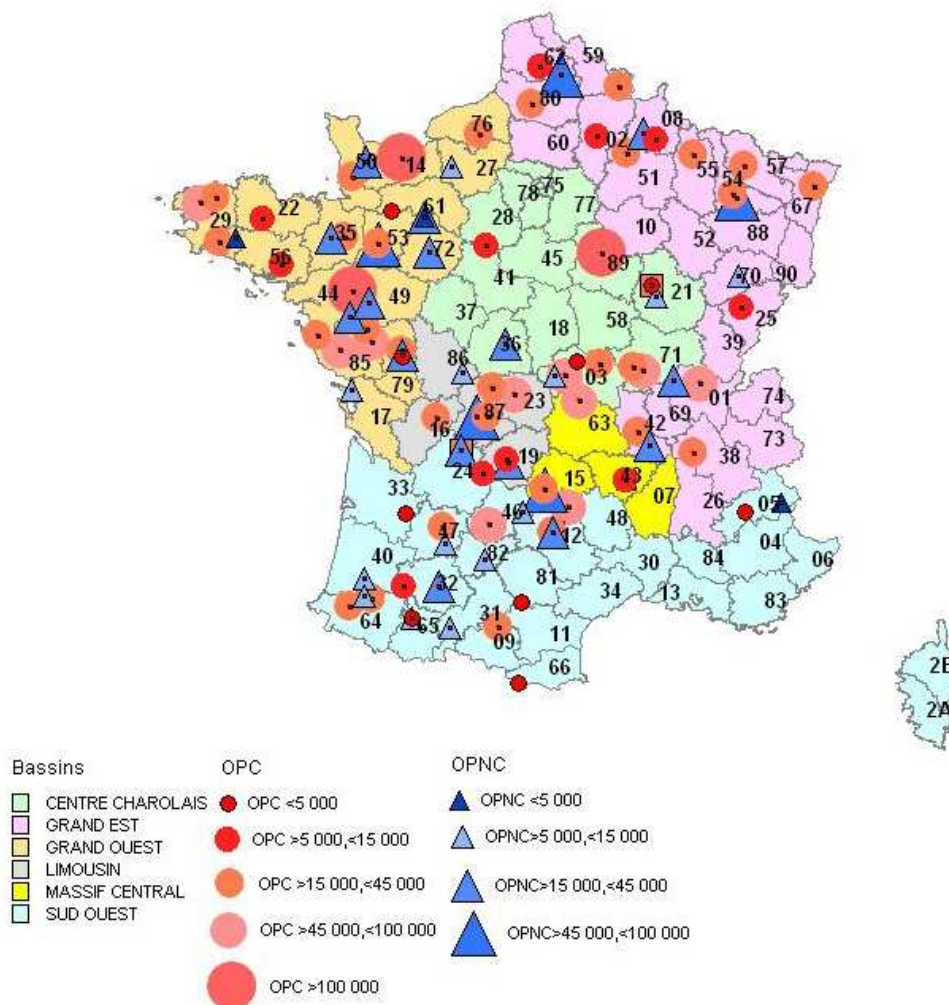
D'après COOP de France et ELVEA

Selon les bassins de production (cf. carte ci-après) et d'après l'enquête suite au contrôle de conformité, il apparaît que la part de marché OP en 2009 est plus importante dans le Grand Massif Central(Centre Charolais+Limousin+Massif Central) du fait de la forte implantation des OP sur le marché des broutards : (en %)

	Total OP	OPC	OPNC
Grand-Ouest	31	24	7
Grand-Est	36	24	12
Sud-Ouest	39	26	13
Grand Massif Central	60	38	22

La part des OPC est plus forte dans le Grand-Ouest (77%du total des OP) du fait de leur forte implantation en jeunes bovins alors, qu'à l'inverse, leur part la plus faible (63 %)est dans le Grand Massif Central et même 50% si l'on considère le Limousin seulement

CARTE DES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS BOVINES



Source :FranceAgriMer

Dans le **secteur ovin** 54 organisations de producteurs sont en activité en 2011 dont 43 OPC et 11 OPNC commercialisant 50 000 tonnes d'ovins de boucherie (agneaux, brebis de réforme). Les OPC représentent 89 % de ce volume et les OPNC 11 %. Par rapport à la production nationale d'agneaux et de brebis de réforme les organisations de producteurs représentent 60% du marché dont 54 % pour les OPC et 6 % pour les OPNC (cf annexe 1). Bien que le nombre d'animaux de boucherie commercialisé par les OP soit en diminution depuis 2007, leur part de marché progresse, passant de 58 % en 2007 à 60 % en 2010, la baisse de la production ayant été plus forte.

Entre 2007 et 2011 le nombre d'OPNC a peu évolué et le nombre d'OPC s'est réduit sensiblement (de 56 à 43) suite à l'augmentation du seuil minimum d'animaux à commercialiser introduite par la réforme des critères de reconnaissance en 2008. Toutefois le secteur est encore assez dispersé.

D'après l'enquête suite au contrôle de conformité l'activité ²³ de ces OP en se répartit comme suit :

	OPC	OPNC	Total
-de 15 000 têtes			
<i>Nombre d'OP</i>	10	2	12
<i>% du volume</i>	2,7	0,9	3,6
15 000-40 000 têtes			
<i>Nombre d'OP</i>	11	7	18
<i>% du volume</i>	10,4	6,0	16,4
40 000- 70 000 têtes			
<i>Nombre d'OP</i>	7	1	8
<i>% du volume</i>	12,5	1,5	14
+ de 70 000 têtes			
<i>Nombre d'OP</i>	15	1	16
<i>% du volume</i>	63,4	2,6	66
TOTAL			
<i>Nombre d'OP</i>	43	11	54
<i>% du volume</i>	89	11	100

On remarque que les 16 OP (30%) commercialisant plus de 70 000 têtes d'ovins par an ne représentent que 66% du volume total.

Géographiquement,(cf carte ci-après) les OP ovines se concentrent principalement dans le Centre-Ouest et le Sud-Ouest. Ces deux bassins de production regroupent les deux tiers des volumes commercialisés et 54 % des OP.

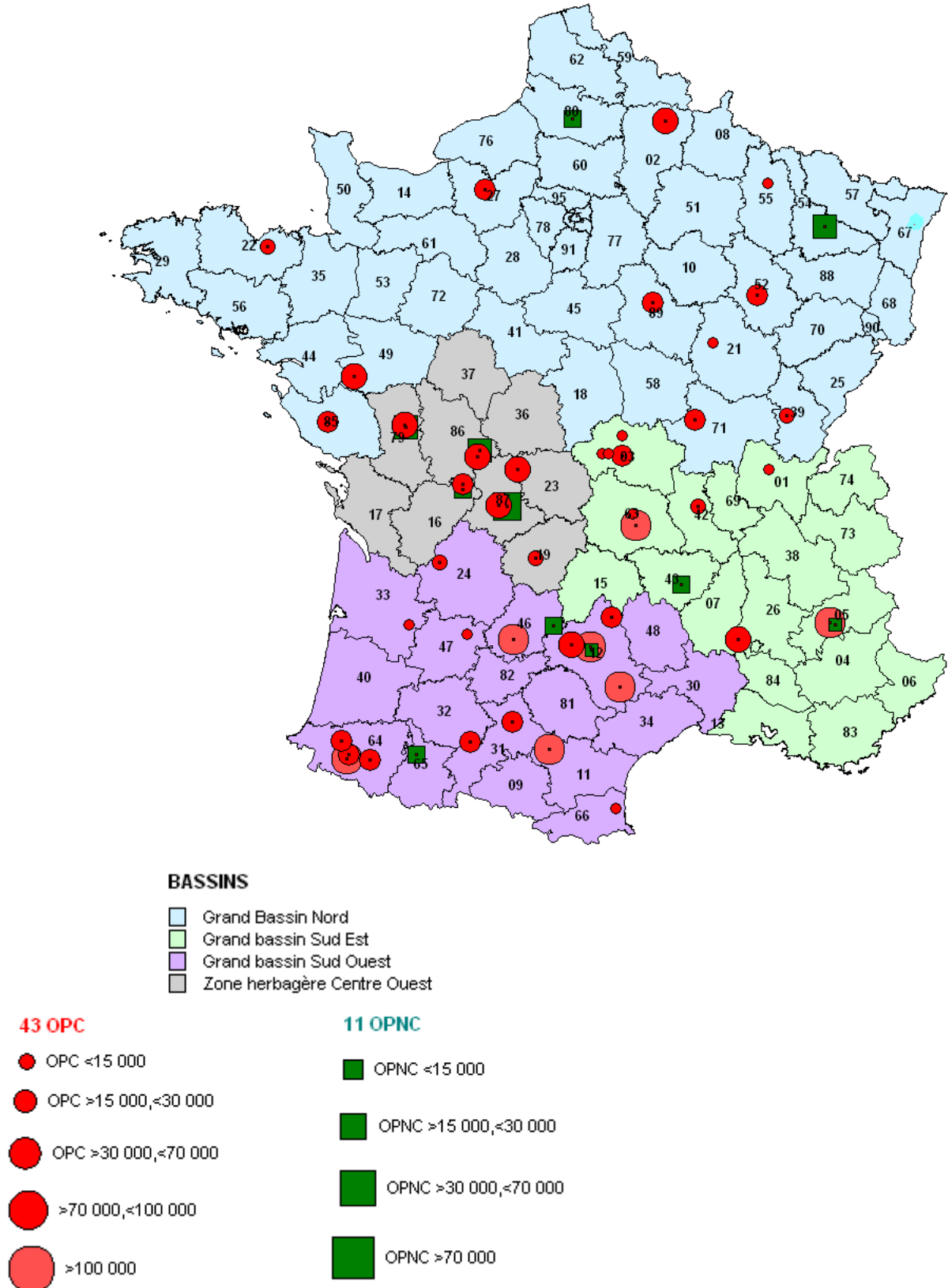
Les OPC dominent nettement dans tous les bassins de production. C'est dans le Centre-Ouest que les OPNC obtiennent les meilleurs résultats :

	<i>OPC</i>	<i>OPNC</i>	<i>Total</i>
Sud-Ouest	96	4	100
Centre –Ouest	70	30	100
Sud-Est	93	7	100
Nord	94	6	100

Source :FranceAgriMer

²³ Total des animaux commercialisés de boucherie et d'élevage destinés à l'engraissement ou à la reproduction.

CARTE DES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS OVINES



Source :FRANCEAGRIMER

Dans le **secteur porcin**, où il n'existe que 2 OPNC de petite taille, les OPC sont très largement majoritaires avec une part dans la production nationale de porc de 85 % . Leur nombre a sensiblement diminué depuis 2007 passant de 68 à 44 en 2011. Elles regroupent environ 9500 éleveurs et commercialise 24,2 millions de porcs charcutiers. Cette part de marché a continuellement progressé depuis les années 1980 pour se stabiliser depuis ces dernières années.

La diminution du nombre d'OPC se traduit par une augmentation de la concentration du secteur. Les 10 premières OPC soit près de 20 % du nombre commercialisent 82 % de la production nationale contre seulement 34 % dans le secteur bovins finis et 45 % dans le secteur des ovins de boucherie.

Selon FranceAgriMer, la répartition par classe de taille en 2011 était la suivante :

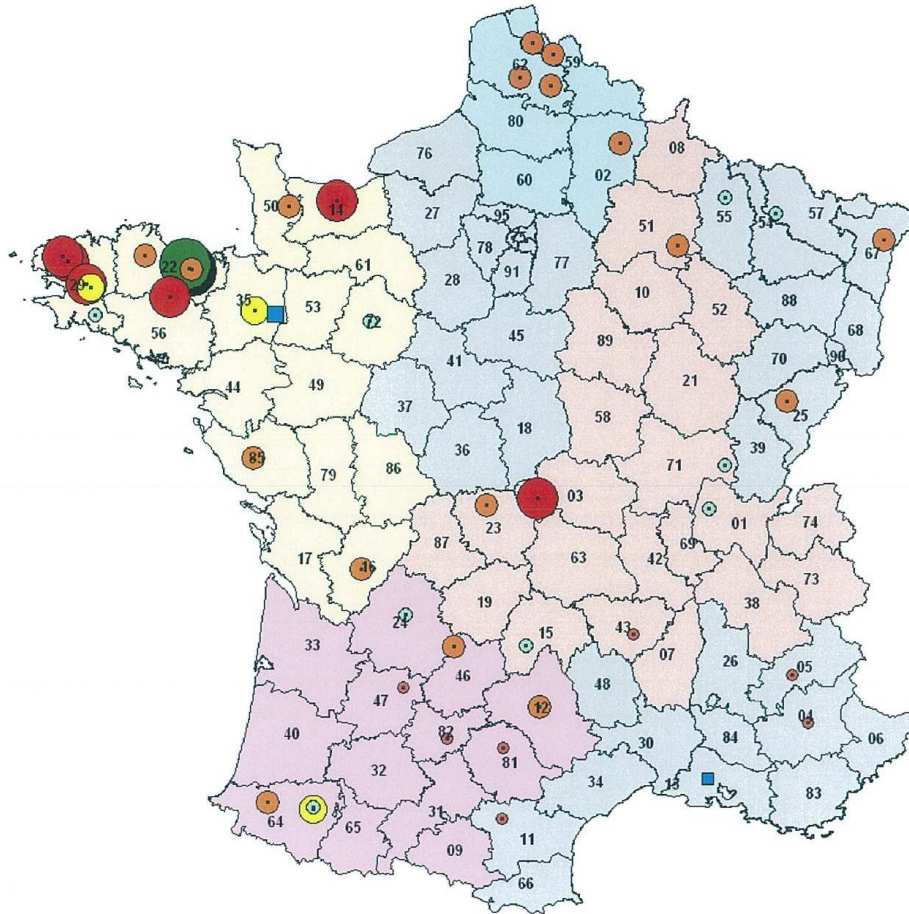
	Nbre d'OP	Porcs livrés	% des Livraisons
<i>+ de 1 million</i>	5	15,10	69
<i>500 000 à 1000 000</i>	8	2,90	13
<i>100 000 à 500 000</i>	15	3,15	14
<i>50 000 à 100 000</i>	9	0,65	3
<i>- de 50 000</i>	12	0,30	1
TOTAL	46	22,05	100

Les OPC porcines principalement localisées dans les principaux bassins de production principalement dans l'ouest de la France

Région du siège	Nbre OP	% total OP	Porcs livrés	% des livraisons
BASSINGRAND OUEST(1)	18	39 %	18 320	83 %
BASSIN SUD OUEST(2)	8	17 %	1 167	5,5 %
BASSIN NORD(3)	5	11 %	820	3,5 %
BASSIN CENTRE EST MASSIF CENTRAL(4)	8	17 %	1 460	6,5 %
AUTRES	7	15 %	295	1,5 %
TOTAL NATIONAL	46	100 %	22 050	100 %

(1) Bretagne, Pays de la Loire, Manche, Orne, Charente, Deux Sèvres, Dordogne (2) Pyrénées atlantiques, Lot et Garonne, Aveyron, Lot, Tarn, Tarn et Garonne. (3) Nord-Pas de Calais et Aisne (4) Allier, Cantal, Haute Loire, Creuse, Saone et Loire, Ain, Marne, Meuse

CARTE DES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS PORCINES



43 OPC

● <50 000

● >100 000, <450 000

● >100 000, < 500 000

● >500 000, <1 000 000

● > 1 000 000

● > 6 000 000

2 OPNC



Bassins

□ Autres

□ Grand Ouest

□ Massif C. - Est

□ Nord

□ Sud Ouest

Source :FRANCEAGRIMER

Dans le **secteur de la volaille** les organisations de producteurs commerciales sont représentées dans le secteur du canard gras où 25 OP sont en activité pour un volume de 12000 tonnes de foie gras correspondant à une part de marché de 60 %environ. En volailles de chair et œufs on dispose de très peu de données. Il y aurait, 41 OP reconnues en volailles et 10 dans le secteur oeufs commercialisant respectivement 60% et 30% de la production nationale. Il existe également 27 OPC dans le secteur du lapin de chair regroupant un millier d'éleveurs et représentant 47 % de la production nationale

CHAPITRE 5 : CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

L'analyse des éléments disponibles ainsi que les nombreux entretiens²⁴ conduits par la mission, ne permettent de conclure ce rapport que par des constats et des **propositions pragmatiques**, conformément d'ailleurs à la position qu'avait prise le Ministre à l'occasion du débat parlementaire sur la Loi de modernisation.

Il faut d'ailleurs rappeler à cet égard, que les pré-supposés sur les organisations de producteurs sont forts²⁵. Le point de vue défendu par le Ministre, posait particulièrement bien les données d'un problème complexe dont la solution ne peut pas être dogmatique, ni unique :

« Certaines filières n'ont pas d'organisation de producteurs ; d'autres ont des organisations de producteurs avec transfert total de propriété – c'est le cas de la filière porcine dont les résultats sont, il faut bien le reconnaître pour le moins contrastés- ; d'autres encore ont des organisations de producteurs avec transfert partiel de propriété, comme la filière de la viande bovine. [à propos du bilan sur l'efficacité des OP] : L'administration l'établira aussi objectivement que possible. Si j'ai accepté, (...) que ne soient pas systématisées les organisations de producteurs commerciales, c'est que mes services m'ont effectivement apporté la preuve que le système de l'organisation de producteurs commerciale n'était pas forcément le plus efficace pour ceux-ci. »²⁶

A . Les Constats

1. Les rédacteurs du rapport n'ont pas trouvé de **référence théorique sur l'efficacité** que pourrait apporter les organisations de producteurs dans le secteur agricole. Il n'existe pas davantage à leur connaissance de possibilité d'évaluation des caractéristiques économiques des organisations de producteurs.
2. Par ailleurs, il n'existe pas de données statistiques publiques homogènes et certaines sur les organisations de producteurs. Seules sont disponibles les données administratives répertoriant les éléments de dossier nécessaires à la reconnaissance ou, dans le cas des fruits et légumes aux aides accordées par l'UE dans le cadre des programmes opérationnels.²⁷
3. Les particularités des filières et de leurs marchés–(plus ou moins transformés, plus ou moins conditionnés, plus ou moins liés à la saisonnalité et aux lieux de consommation²⁸ au climat,...)- les particularismes de la production imposent d'avoir des approches différentes par rapport à l'intérêt d'appartenir ou non à une organisation

²⁴ Voir annexe

²⁵ A titre anecdotique on peut citer la remarque du sénateur Le Cam, déposant au nom du groupe communiste un amendement sur ce sujet au Sénat lors du débat sur la LMA : «Ce concept dogmatique qui voudrait que plus une structure est importante, meilleur est le service rendu aux producteurs, est battu en brèche par une réalité qui est tout autre »

²⁶ Extraits des discussions en commission au Sénat et à l'Assemblée Nationale sur l'article 8 de la loi

²⁷ Peut-être l'étude d'évaluation de la stratégie nationale des fruits et légumes en cours de rédaction permettra-t-elle une appréciation plus complète, malgré de réelles difficultés méthodologiques non résolues: calcul de la VPC, nombre de producteurs, valeur ou volume par produit... ?

²⁸ Il va de soi que les maraîchers des ceintures vertes des grandes villes ne disposent pas de mêmes atouts par rapport à la vente de leur production que ceux éloignés de tout bassin de consommation.

de producteurs. Les comportements individuels et les cultures régionales, plus ou moins collectives, pèsent également.

4. La réglementation nationale et communautaire concernant les organisations de producteurs reflète bien ces particularismes, puisqu'en fait, il n'existe pas de réglementation transversale pour toutes les productions.
5. Les éléments qualitatifs d'appréciation de l'efficacité des organisations de producteurs ont été repris des entretiens approfondis menés par la mission avec les acteurs de la filière viande et de la filière fruits et légumes principalement.
6. Il ressort des entretiens menés qu'un grand nombre des acteurs rencontrés a considéré que la reconnaissance comme organisation de producteurs, ne constituait pas en soi une garantie d'efficacité ou d'un meilleur revenu. La reconnaissance publique apporterait principalement des soutiens publics (financiers et juridiques) qui peuvent appuyer les stratégies. Les personnes auditionnées privilégient pour l'efficacité économique la bonne conduite de son entreprise agricole (compétence technique – que les OP pourraient renforcer-, efficacité commerciale individuelle...).
7. L'efficacité des OP dépend principalement de leur portefeuille client, d'un appui technique permettant d'optimiser leur positionnement commercial, de la bonne connaissance et de la réactivité dans les échanges sur les marchés et de la transparence sur les coûts de la structure. Les OP rendent par ailleurs dans certains cas des services communs notamment pour la mise en vente de la production : allottement pour l'élevage ; conditionnement-expédition, pour les fruits et légumes...
8. La crainte, justifiée ou non, de la part des organisations de producteurs qu'une trop grande « entente » commerciale pour la vente en commun de leur production soit sanctionnée dans le cadre des règles de la concurrence freine les organisations dans leurs initiatives de fixations communes de prix. C'est le cas notamment des « organisations de producteurs commerciales » qui voudraient pourtant ré-équilibrer les rapports de force aujourd'hui favorables aux centrales d'achat. C'est aussi le cas pour les AOPN fruits et légumes.
9. **Le contrat** dans certains cas, encadré par une négociation collective éventuelle par le biais d'organisations de producteurs, comme pour le « paquet lait »²⁹, ou le rôle directeur des interprofessions dans d'autres cas, semble être une réponse complémentaire, quelquefois plus adaptée aux besoins de certains producteurs pour renforcer leurs capacités de négociation.

B. Les Recommandations

Ces propositions ont vocation à répondre aux objectifs des pouvoirs publics et des professionnels de **renforcer la capacité de négociation des producteurs agricoles dans le cadre strict du droit de la concurrence, avec le souci de tenter de clarifier la place que pourraient utilement tenir les organisations de producteurs reconnues pour y parvenir.** Sur ce point la mission confirme qu'il importe davantage de lier, autant que faire se peut, la reconnaissance d'une organisation à l'appréciation de son intérêt économique selon la vision qu'en ont les initiateurs, plutôt qu'à une forme de reconnaissance officielle de « considération » ou à la promesse de subventions.

Enfin, il faut noter que « **le paquet lait** » arrêté le 10 décembre à Bruxelles, n'a pas pu être totalement pris en compte par la mission, puisqu'il est intervenu simultanément à la

²⁹ Les organisations de producteurs, telles que définies dans le « mini paquet lait » répondent à une approche et une organisation différente des OP commerciales ou non commerciales évoquées au long du rapport par les fruits et légumes et la viande bovine et ovine

conclusion de ses travaux. Pourtant ce compromis du trilogue européen ne peut pas être négligé dans les options qui devront être prises pour l'ensemble des organisations de producteurs reconnues. En effet ce texte, même s'il est limité à une seule filière, permet aux producteurs de lait de se regrouper dans des « organisations de producteurs » qui auront la possibilité de négocier collectivement les termes d'un contrat. Les adhérents de ces OP n'auront pas l'obligation de commercialiser collectivement leur production, contrairement aux OP fruits et légumes comme le stipule le texte de l'OCM³⁰. Le « mini-paquet-lait » fixe par ailleurs des seuils en volume et en nombre de producteurs qui pourraient utilement servir de référence à la notion de « marché pertinent ».

En tout état de cause, cette dernière décision montre à la fois que la logique d'organisation de producteurs et ses modalités ne peuvent pas être identiques pour toutes les filières, et qu'une dynamique de reconnaissance est en cours de ce cadre de la PAC. Les premières propositions de réforme de l'OCM unique confirment la place qui pourrait être donnée à des organisations de producteurs reconnues dans des conditions par filière à préciser.

³⁰ Le même paquet fixe les conditions de l'extension des règles et du cadre des OIP organisations interprofessionnelles

LISTE des RECOMMANDATIONS

- 1) Les différentes filières agricoles ont à la fois des modes de production , de transformation et de commercialisation très différentes. Leur tradition d'organisation est également inégale ainsi que les habitudes des différentes organisations selon les régions. C'est d'ailleurs une des raisons qui a justifié que Bruxelles fixe des règles particulières pour chaque grande catégorie de production, même si l'ensemble de ces règles est dorénavant regroupée en une « OCM Unique »

C'est pourquoi, il faut définir distinctement **par filière**, voire pour les fruits et légumes par grand produit, **les critères de reconnaissance** des OP pour tenir compte des particularismes des productions et des marchés. Comme pour les contrats , les règles³¹ et les seuils concernant chaque filière devraient faire l'objet de textes spécifiques discutés avec **l'ensemble des partenaires d'une filière** au sein des organisations interprofessionnelles quand elles en ont la capacité³². De même les missions des organisations de producteurs reconnues devraient être précisées par filière : vente commune et sous quelle forme, appui technique, information sur les marchés, négociation collective...

- 2) A ce jour, il n'existe pas d'information statistique stable prenant en compte le critère d'organisation de la production. Bien plus les pouvoirs publics ne disposent pas d'instrument d'appréciation de l'efficacité des organisations, en particulier, dans le secteur de la viande bovine, de moyen d'apprécier la différence entre les organisations commerciales et non commerciales.

La mission recommande donc de mettre en place un **comité d'évaluation des organisations de producteurs dans les secteurs de la viande bovine et ovine**, en prenant en compte les types de production et de débouchés, la taille de l'OP et ses missions (commerciales, non commerciales). Comme l'étude en cours pour les fruits et légumes dans le cadre de l'obligation communautaire pour cette filière d'évaluer la stratégie nationale, une telle évaluation nécessiterait une étude fine et une enquête « qualitative » auprès des OP existantes.

- 3) A défaut d'une telle appréciation et pour tenir compte d'une certaine efficacité technique et associative des organisations de producteurs non commerciales, et dans la limite de ce qui est autorisé par les règles communautaires, notamment pour les fruits et légumes, **ne pas conditionner la reconnaissance des OP, au seul transfert de propriété** de la production sous quelque forme que ce soit.

- 4) Les organisations de producteurs ont l'ambition d'être en situation plus forte en regroupant leur offre auprès de leurs clients, mais s'inquiètent des conditions dans lesquelles ils pourraient être poursuivis pour non respect du droit de la concurrence. Il convient donc de Préciser les limites imposées par le **droit de la concurrence** en définissant notamment les notions **d'entente** et de **marché pertinent**³³ afin de régulariser dans ce cadre la reconnaissance des organisations de producteurs regroupant effectivement leur offre commerciale. Dans cette perspective, il convient de s'assurer d'une association plus étroite des autorités de la concurrence pour

³¹ ...et les conditions d'extension des règles; là aussi le « paquet lait » peut servir de référence.

³² Pour les fruits et légumes frais les SIPMM et les AOPN pourraient être consultées pour les règles concernant leurs produits

³³ les éléments existent précisément dans « le paquet lait » et seraient reproductibles

apprécier si les critères de reconnaissance sont réunis au regard du droit de la concurrence. Ces limites pourraient être formalisées dans une charte intégrée au dossier de reconnaissance des organisations de producteurs³⁴

- 5) Dans la mesure où une organisation de producteur ne saurait se limiter à être un réceptacle de subvention la mission recommande de lier la reconnaissance aux organisations de producteurs à la présentation d'un **projet stratégique** comprenant les principaux objectifs fixés : (obs : suite à notre conversation ne précisons pas le contenu et restons en aux objectifs) ; tenir compte de ce projet et de sa mise en oeuvre pour un éventuel renouvellement périodique de reconnaissance³⁵.
- 6) Pour pallier l'absence de suivi des OPR et de leurs caractéristiques économiques, il faut Centraliser par les DRAAF puis au niveau national au MAAPRAT, les informations concernant les organisations de producteurs reconnues par filière et tenir des tableaux de bord de ces données sur le plan statistique. Présenter annuellement un **bilan global** périodique et par filière aux interprofessions et au CSO.
- 7) Les évolutions communautaires en cours sur la réglementation des organisations de producteurs, s'imposeront à la France dans le cadre de la réforme dont le processus est engagé. Refondre toute évolution de la réglementation nationale en la liant au contenu de l'**OCM unique** telle qu'elle sera arrêtée, en prenant notamment en considération le nouveau type d'organisation de producteurs sectoriel défini dans le « paquet lait ».

En tout état de cause, la mission recommande de ne pas prendre de manière pointilliste de nouvelles dispositions réglementaires qui pourraient en particulier consolider les exceptions par filière de production, avant d'avoir avancé sur les points pré-cités, notamment les caractéristiques selon les filières discutées en interprofession et les évolutions communautaires

En définitive, la révision de la réglementation des OP semble nécessaire, mais elle ne devrait pas être immédiate. Elle doit être arrêtée dans un ensemble et prendre en considération les éléments concrets et attendus de la réglementation communautaire et des relations – contrats-entre les acteurs de la filière, ainsi que d'une clarification du rôle attendu des OP sur le plan commercial dans le cadre des règles de la concurrence

³⁴ L'Autorité de la concurrence pourrait ainsi amplifier la portée des instruments de communication dont elle dispose ;

³⁵ Cahier des charges à établir par filière en lien avec les professionnels et examen limité à l'instruction des critères éventuellement incompatibles avec le secret de l'activité des entreprises.

**LISTE DES ADMINISTRATIONS,
SYNDICATS,
ORGANISATIONS
ET PERSONNES RENCONTRES**

Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche, de la Ruralité et de l'Aménagement du Territoire ; DGPAAT

- Eric Giry	Chef du service de la stratégie agroalimentaire et du développement durable
- Dominique Brinbaum	Conseillère spéciale
- François Champanhet	Sous-directeur de l'organisation économique, des industries agroalimentaires et de l'emploi
- Julien Turenne	Sous-directeur des produits et des marchés
- Stéphane Le Den	Chef du bureau de l'organisation économique
- Nicolas Perrin	Chef du bureau des fruits et légumes
- Florence Verrier	Bureau des fruits et légumes
- Catherine Renard	Bureau de l'organisation économique
- Amélie Bousquet	Bureau de l'organisation économique

Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie ; DGCCRF

- Jean-Louis Gérard	Sous-directeur des produits agricoles et alimentaires
- Joël Tozzi	Adjoint, chef du bureau des produits d'origine végétale
- Sophie Marty	Adjointe au chef du bureau des produits d'origine animale, assure le suivi des problèmes de concurrence

Autorité de la Concurrence

- Virginie Beaumenier	Rapporteuse générale
- Carole Champalaune-Beau	Rapporteuse générale adjointe
- Liza Bellulo	Chef du service du président

Franceagrimer

- Claire Legrain	Chef du service des entreprises et marchés
------------------	--

- Laurence Fouque	Chargée de mission sur les filières animales
- Michel Meunier	Délégué filières viande
- Cécile Fugazza	Déléguée filières fruits et légumes
- J.M Chenel	Chef d'unité OCM fruits et légumes
- Christian Sidois	Chef d'unité des contrôles
- Philippe Charransol	Responsable du suivi de la reconnaissance des OP FL

FNSEA

- Xavier Beulin	Président
- Catherine Lion	Directrice-générale adjointe

Confédération Paysanne

- Philippe Collin	Porte-parole
-------------------	--------------

Coordination Rurale

- François Lucas	1 ^{er} Vice-président
------------------	--------------------------------

Coop de France

- Philippe Mangin	Président
- Yves Lemorvan	Directeur-général
- Jacques Poulet	Directeur des filières viande

Felcoop

- Bernard Cardinaud	Directeur
---------------------	-----------

Association Nationale Pommes Poires

- Daniel Sauvaitre	Président
--------------------	-----------

Association d'Organisations de Producteurs Nationale « Tomates et Concombres de France »

- Pierre Diot	Président
- Laurent Berger	Futur Président

Association d'Organisations de Producteurs BRM

- Jean-Pierre Bourquin	Président
- Jean-Louis Gallin-Martel	Directeur général

Fédération Nationale Bovine

- Pierre Chevalier	Président
- Jean-Pierre Duclos	Président ELVEA
- Patrick Bénézit	
- Bernard Malabirade	Co-président CBPE
- Thierry Rapin	Directeur
- Ethel Gautier	Chargée de mission ELVEA

Fédération Française des Commerçants en Bestiaux de France

- Gérard Poyer	Président
- Stéphane Jamin	Secrétaire
- Bernadette Delavat	Membre du bureau
- Hugues beyler	Directeur général

Fédération Nationale des Industries du Commerce en Gros des Viandes

- Dominique Langlois	Président
- Hervé des Déserts	Directeur général

Syndicat National des Industries de la Viande (SNIV)

- Dominique Guineheux	Groupe Bigard, responsable des achats vifs
- Pierre Halliez	Directeur général

Fédération Nationale Ovine

- Serge Préveraud	Président
-------------------	-----------

Fédération des Entreprises du Commerce et de la Distribution (FCD)

- Jacques Creyssel	Délégué général
- Géry Porcheron	Délégué général adjoint
- Mathieu Pecquin	Agriculture et qualité
- Fabienne Prouvost	Directrice de la communication

Crédit Agricole SA

- Gaëlle Regnard	Directrice de l'Agriculture et de l'Agro-alimentaire
- Florence Doucet	Filières agro-alimentaires
- Pierre Emmanuel Lecocque	Filières agro-alimentaires

Conseil National du Réseau CER France

- Philippe Boulet	Directeur du développement
-------------------	----------------------------

ANNEXE 2

Les OP reconnues dans le secteur de l'élevage en 2011

	Nombre d'OP (1)	Tonnage commercialisé (1000 tonnes)(7)	% de la production nationale
Secteur bovins			
Bovins finis			
OPC		438	33
OPNC		186 (2)	14 (2)
Total		624	47
Broutards			
OPC		113	44
OPNC		109	22
Total		322 (4)	66
Veaux de boucherie			
OPC		15	8
OPNC		7	4
Total		22	12
Total bovins			
OPC	65	666	33
OPNC	35	302	15
Total	100	968	48
Secteur ovins finis			
OPC	43	45	54
OPNC	11	5	6
Total	54	50	60
Secteur porcin (3)			
OPC	46	1744	85
Autres secteurs			
OPC cunicoles	27	22 (5)	47
OPC foie gras	25	12 (5)	60
OPC volailles	41	-(6)	-(6)
OPC oeufs	10	-(6)	-(6)
Total tous secteurs			
OPC	303	2483	60
OPNC	46	307	8
TOTAL	349	2790	68

Source : d'après FranceAgriMer, COOP de France et ELVEA.

- (1) Données 2011
- (2) Y compris les 70 bovins non reconnus
- (3) Il n'existe pas d'OPNC dans le secteur
- (4) En 1000 tonnes de poids vif
- (5) En tonnes
- (6) Pas de données disponibles
- (7) Données 2009