

28 Avril 2015

**REPONSE DE COOP DE FRANCE A LA COMMUNICATION DE LA COMMISSION SUR LE PROJET DE
LIGNES DIRECTRICES RELATIVES A L'APPLICATION DES REGLES SPECIFIQUES ENONCEES AUX
ARTICLES 169, 170 et 171 DU REGLEMENT OCM CONCERNANT LES SECTEURS DE L'HUILE D'OLIVE,
DE LA VIANDE BOVINE ET DES GRANDES CULTURES**

Coop de France est l'organisation représentative des coopératives agricoles en France : elle rassemble les 2 750 coopératives et unions de coopératives agricoles et 11 545 CUMA. Ensemble, elles réalisent un chiffre d'affaires de 84,8 milliards d'€, en incluant leurs filiales et emploient 160 000 salariés. Présentes dans toutes les filières agricoles, agroalimentaires et agro industrielles, elles structurent l'organisation de l'agriculture en France et ont construit au fil des ans des filières de transformation performantes.

Coop de France se félicite que la Commission européenne organise une consultation sur son projet de lignes directrices relatives aux organisations de producteurs. Cependant ce document appelle quelques remarques préalables générales.

Pour Coop de France, un bon équilibre des filières agricoles et agro-alimentaires passe par un pouvoir de marché plus fort des agriculteurs. C'est ce constat qui est à l'origine de la création des coopératives agricoles. Celles-ci sont des « organisations de producteurs » par essence : créées et détenues par les agriculteurs associés coopérateurs, organisées selon le principe de gouvernance démocratique « une personne - une voix », et faisant la quasi-totalité de leur chiffre d'affaires avec leurs membres, elles ont bien pour finalité de renforcer le pouvoir économique de ceux-ci. Ceci se réalise notamment à travers la mutualisation des charges, des intrants et des services, des conseils appropriés pour optimiser les intrants et les ressources, et une commercialisation en commun des produits.

Coop de France s'étonne donc qu'aucune référence ne soit faite aux coopératives agricoles en tant que telles dans le projet de lignes directrices de la Commission, alors même que ce sont les plus anciennes et les plus solides des organisations de producteurs. Leur spécificité et leur légitimité sont inhérentes à leurs statuts et ne doivent pas être subordonnées à une reconnaissance en tant qu'organisations de producteurs, superflue en ce qui les concerne.

Une seconde observation générale est l'absence de référence dans le projet de lignes directrices à la notion de filières. En effet, s'il est indispensable que le premier maillon de la chaîne alimentaire, c'est-à-dire les producteurs, valorisent leurs productions dans les meilleures conditions possibles pour eux, dans un nombre significatif de situations cette valorisation passe aussi par des transformations de plus en plus poussées. C'est donc la question de la maîtrise des filières de production et de transformation par les agriculteurs qui est posée et non la seule commercialisation des produits en l'état. Coop de France s'étonne que la Commission n'aborde pas cette question dans son raisonnement.

Une troisième observation porte sur le transfert de propriété qui ne serait plus une condition nécessaire pour négocier contractuellement des prix en commun afin de concentrer l'offre.

La pratique démontre que le transfert de propriété est une condition de la meilleure efficacité possible des organisations de producteurs et des coopératives : elle donne de la visibilité et permet de bâtir des filières, ce qui est particulièrement nécessaire lorsque le produit doit supporter une ou plusieurs transformations avant d'être commercialisé auprès des consommateurs. Coop de France s'étonne donc que cette nécessité ne soit plus reconnue et devienne une simple option, et attire l'attention de la Commission sur ce point qui aura pour conséquence de fragiliser les filières agricoles organisées sous forme coopérative.

I - ELEMENTS DE REPONSE SUR LA VIANDE BOVINE

Distribution conjointe de bovins : les coopératives ont créé depuis longtemps des centres d'allotement, nécessaires à l'orientation des animaux vers les abattoirs. Ce sont typiquement des investissements collectifs, maillon indispensable de la filière. La commercialisation des bovins comporte nécessairement une étape physique.

La promotion conjointe : plusieurs cas de figure peuvent être distingués. Lorsque l'acheteur est le consommateur - notamment dans des distributions sous forme de circuit court - on peut envisager une promotion conjointe. Cependant elle portera sur des faibles volumes, la valorisation reposant sur un nombre limité (1 ou 2) d'intermédiaires entre l'agriculteur et le consommateur. Par construction ces modes de commercialisation ne concernent que des segments de marché de niches.

Lorsque l'acheteur est la grande distribution, ce qui est le cas de 80 % des produits agroalimentaires en France, le regroupement de l'offre et des promotions de produits génériques est indispensable et c'est le rôle des coopératives. Afin de créer de la valeur ajoutée sur l'offre de ces produits elles ont mis en place des cahiers des charges qui améliorent la qualité du produit et permettent une meilleure valorisation pour le producteur.

Les équipements détenus par les OP : ce sont principalement des abattoirs, installations qui requièrent des standards élevés d'exigences sanitaires et des équipements industriels et robotiques importants. Ce type d'installations ne peut être détenu que par des industriels à capitaux coopératifs ou privés. C'est une des raisons pour lesquelles Coop de France privilégie le transfert de propriété.

Acquisition conjointe d'intrants : l'un des postes de coûts le plus important dans l'élevage bovin est celui de l'alimentation animale. Depuis longtemps les agriculteurs se sont organisés en commun en créant des coopératives pour s'approvisionner à moindre coût notamment en alimentation animale. Ceci est d'autant plus nécessaire lorsque la commercialisation des animaux est subordonnée au respect de cahiers des charges de qualité, qui incluent des types d'aliments spécifiques. Les services de certification de la qualité sont dans ce cas organisés par la coopérative, y compris en faisant appel à des prestataires extérieurs si nécessaire.

II - ELEMENTS DE REPONSE SUR LES GRANDES CULTURES

Il faut au préalable rappeler que la législation française impose le transfert de propriété entre l'agriculteur et le collecteur dit organisme stockeur, coopératif ou non, qui met en marché les céréales, avec une obligation de paiement comptant des céréales à l'agriculteur. Cette législation existe depuis 1936 et s'est révélée très efficace.

Distribution conjointe : pour être commercialisées, quels que soient les débouchés : industrie, marchés locaux ou d'export, les céréales nécessitent un stockage. Les exigences réglementaires, sanitaires et relatives à la sécurité industrielle se sont beaucoup accrues et nécessitent des investissements élevés. Ceux-ci ne sont pas réalisables à l'échelle d'une exploitation et c'est une des raisons pour lesquelles les agriculteurs se sont regroupés en coopératives.

Promotion conjointe : les marchés de céréales sont exceptionnellement des marchés de niche. En règle générale, ils nécessitent des volumes importants - notamment à l'export - et seuls les opérateurs importants, parmi lesquels figurent des coopératives, peuvent répondre aux appels d'offre et réaliser ces opérations. Les coopératives sont aussi à même de négocier des cahiers des charges d'amélioration de la qualité et, en raison des relations économiques et techniques durables avec leurs associés coopérateurs, leur proposer de suivre ces cahiers des charges. Ces actions seraient très difficiles à mettre en œuvre sans le levier du transfert de propriété.

Acquisition conjointe d'intrants : les coopératives de collecte de céréales ont le plus généralement une activité d'approvisionnement en commun des intrants. En effet des réductions de prix auprès des industriels sont négociables dès lors que des volumes importants sont en jeu. Les coopératives font bénéficier leurs associés coopérateurs de ces réductions de prix. Ces derniers conservent de toute façon la liberté de s'approvisionner ailleurs s'ils trouvent des conditions préférables.

Méthode alternative : les coopératives agricoles fournissent à leurs membres des conseils relatifs à l'amélioration de leurs pratiques agronomiques et à l'utilisation des intrants. Coop de France a mis au point une formation spécifique relative aux conseillers, sanctionnée par un certificat de qualification professionnelle.

En revanche en France les coopératives ne sont pas autorisées à fournir des services financiers ou d'assurance à leurs associés coopérateurs. Ces métiers sont exercés par des entités différentes - souvent de nature mutualiste - et le poids des réglementations européennes pour ces activités est de toute façon un argument puissamment dissuasif.