Gros plan

Négociations

Les OP bousculent la filière

Mettre en marché du lait de leurs adhérents constitue la mission prioritaire des OP. Les choses bougent – doucement –, le vieux monde résiste, mais elles ont pour elles les lois, et le sens de l'histoire.

Les organisations de producteurs (OP) vont bientôt fêter leurs dix ans. À l'heure du bilan, il est utile de rappeler qu'elles sont nées de la volonté de la Commission européenne d'améliorer le pouvoir de négociation des producteurs. Elles sont là pour révolutionner la relation entre les éleveurs et leurs laiteries. Et si leurs responsables ont pleinement conscience de cette charge, les acteurs historiques de la filière ont bien du mal à changer d'époque. Les industriels ne peuvent plus décider seuls des volumes de collecte et de paiement, ainsi que les règles applicables en cas de force majeure. Les textes précisent aussi que tous ces éléments doivent être librement négociés. Le rôle des OP va donc bien plus loin que la détermination du prix. Les adhérents doivent l'intégrer.

« Le choix d'OP verticales était peut-être une erreur »

Car il en résulte une fragilité : l'OP peut difficilement entrer en conflit avec un acheteur unique. Les OP transversales sont plus rares. Des industriels, tel Lactalis, ont au début eu du mal à les accepter. *« Ce modèle donne accès à des informations sur différentes laiteries* explique Denis Jehannin, chez FMB

« Pour beaucoup, c'était plus simple de démarrer comme ça, et cela convenait aux laiteries, se souvient Johann Barbe, président de l'UPLV. *En fait, c'était peut-être une erreur. »*