4 | MAI 1965

Informations internes sur L'AGRICULTURE

Organisation de la production et de la commercialisation du poulet de chair dans les pays de la CEE

CEE – COMMISSION
DIRECTION GENERALE DE L'AGRICULTURE
DIRECTION ECONOMIE ET LEGISLATION AGRICOLES - DIVISION «BILANS, ETUDES, INFORMATION»

COMMUNAUTE ECONOMIQUE EUROPEENNE
COMMISSION
Direction Générale de l'Agriculture
Direction
"Economie et législation agricoles"
Division
"Bilans, Etudes, Information"

8310-2/VI/63-F

P.020

ORGANISATION DE LA PRODUCTION ET DE LA COMMERCIALISATION DU POULET DE CHAIR DANS LES PAYS DE LA C.E.E.

Mai 1965

AVANT-PROPOS

La production du poulet de chair est sans aucun doute celui parmi les secteurs traditionnellement agricoles qui a subi au cours des dix dernières années les modifications les plus importantes sur le plan technique, économique et structurel. Ces modifications se sont produites et continuent à se produire à des vitesses sans précédent.

A la demande de la Direction Générale de l'Agriculture un examen approfondi de la situation de la production du poulet de chair a été entrepris au cours d'une période allant du second semestre 1960 au premier semestre 1962 par M. J. LE BIHAN, chargé de recherche à l'Institut national de la Recherche agronomique à Paris. L'absence quasi totale d'informations de base au sujet de nouvelles structures en voie de développement a obligé l'auteur de procéder à des enquêtes personnelles auprès de nombreuses firmes et groupements de producteurs. Le dépouillement et l'interprétation des renseignements recueillis à cette occasion ont demandé un délai assez long mais fournissent en revanche une documentation de première valeur. Celle-ci a pu être complétée avec des indications concernant l'évolution parcourue depuis l'époque de l'enquête grâce notamment à la collaboration qu'ont prêtée à l'auteur les membres d'un groupe de discussion auxquels un projet de rapport fut soumis pour examen.

Le présent rapport a été proposé dans le cadre du programme d'étude de la Direction générale de l'Agriculture de la C.E.E. avec la participation de la Division "Bilans, Etudes, Information".

LISTE DES PERSONNES AYANT PARTICIPE AU GROUPE DE DISCUSSION

Rapporteur

M. LE BIHAN	- Chargé de recherche - Institut National de Recherches Agronomiques - PARIS

Experts

M. A. AERTS	- Administrateur de l'Association professionnelle des fabricants d'aliments composés - BRUXELLES
Dr. A. BROGGI	- Secrétaire de l'Unione Italiana Pollicoltori-MILANO
Dr. F. CATELLA	- Service Technique Agricole - Federazione Italiana dei Consorzi Agrari - ROMA
Dr. O. CULLMANN	- Vorstand des Bundes Deutscher Eier -, Wild -und Geflügelimporteure - FRANKFURT
M. R. FLECKEN	- Geflügeleinkäufer des Verbandes der Lebensmittelfilialbetriebe - FRANKFURT
M. J. GANTIER	- Directeur du Comité Intersyndical de l'Agriculture et des produits de basse-cour - PARIS
Dr. W. GOOSSENS	- Directeur Coöperatieve Pluimveeslachterij - BOXMEER
Dr. E. GUARNERI	- Président de la S.I.D. et CIPZOO (Production de volaille) - BRESCIA
M. J. LACHANT	- Caisse Nationale de Crédit Agricole - PARIS
Dr. C. MOLL	- Directeur Van Breugel's Fabrieken N.V. - BARNEVELD
Dr. E. NELL	- Geschäftsführer des Bundesverbandes der Geflügelschlachtereien e.V. - HAMBURG
M. K.A.A. RAUWENHORST	- Directeur van het Productschap voor Pluimvee en Eieren - ZEIST
Dr. F. RAPPINI	- Chef du Service Zootechnique - Consorzio Agrario Provinciale - FORLI
M. P. STEVENS	- Directeur du Syndicat National des Aviculteurs Agréés - PARIS
Dr. M. TESI	- Directeur du Consorzio Agrario Provinciale - FORLI
Dr. F. VENTOLA	- Président de l'Unione Nazionale Incubatori - MILANO
Prof. A.P. VERKINDEREN	- Rijkslandbouwhogeschool - GENT
Dr. H. ZOERNER	- Président du Bundesverband der Geflügelschlachtereien e.V. - HAMBURG

Les idées émises dans cette étude sont exclusivement l'expression des conceptions personnelles de l'auteur et n'engagent d'aucune façon la responsabilité des personnes ayant participé au groupe de discussion.

SOMMAIRE

Pages

Page

Pages

Pages

Pages

Pages

"Que sert de produire au rythme de la locomotive
si l'on distribue au rythme de la brouette"

- Auguste Deteuf -

REMARQUES PRELIMINAIRES

L'auteur de la présente étude tient à remercier les personnalités des services publics et des firmes ou groupes de firmes coopératives ou privées qui ont bien voulu lui communiquer toutes les informations quantitatives et qualitatives qui sont à la base de ce texte de synthèse. Afin de pouvoir respecter l'anonymat des sources d'information, la liste des personnalités ayant directement ou indirectement apporté leur collaboration ne figure pas dans le texte de la publication.

Ce rapport général est un condensé aussi anonyme que possible des investigations détaillées consacrées respectivement aux Pays du Benelux, à l'Allemagne Fédérale, à la France et à l'Italie menées pendant la période allant de 1960 à 1961.

L'intervalle de temps considérable qui s'est écoulé entre ces investigations et celui de la publication du rapport final s'explique en grande partie par une nécessité, impérieuse aux yeux de l'auteur, de ne porter aucune atteinte au secret commercial des firmes.

Les fonctionnaires de la Division "Bilans, Etudes, Information" ont résolu les problèmes qui se sont posés au cours des enquêtes réalisées dans les six pays membres de la Communauté économique européenne facilitant ainsi considérablement la tâche de l'expert.

L'auteur a également bénéficié des remarques critiques de Monsieur D.R. BERGMANN - Directeur du laboratoire de recherches de la Chaire d'Economie rurale de l'Institut National Agronomique.

Enfin MM. G. ROGERS et C. WARREN des Services de recherches économiques de l'U.S.D.A. ont également facilité la tâche de l'auteur en lui fournissant de nombreux documents inédits.

INTRODUCTION

I. LES PRINCIPALES DIFFICULTES D'EXECUTION DU PROJET

L'exécution du projet d'étude s'est révélée extrêmement difficile.

Il visait l'examen sous l'angle économique de tout le problème de la viande de volaille de la production jusqu'à la consommation en tenant compte des aspects techniques.

Il s'agissait d'étudier les conditions actuelles de la production et de la commercialisation du poulet de chair dans les six pays membres de la Communauté de manière à en dégager les conditions pouvant assurer une poursuite harmonieuse de l'expansion de cette branche d'activité.

Dès le départ, on s'est heurté à trois séries d'obstacles qui ont entravé plus ou moins durablement le déroulement des enquêtes.

- 1er obstacle -

Dans tous les pays de la C.E.E. les problèmes de la production industrielle de poulets de chair étaient en quelque sorte "ignorés" à la fois par les pouvoirs publics et les organisations professionnelles. La quantité d'informations disponibles était partout très faible.

Il a donc fallu observer directement les phénomènes à étudier. Compte tenu des moyens disponibles il n'était pas possible de tout observer, d'où nécessité de procéder à des choix.

- 2ème obstacle

Les opérations d'enquête ont dû être entièrement réalisées par nous-mêmes, ce qui a notablement ralenti le rythme du travail. Il a été impossible de trouver dans les différents pays des correspondants suffisamment entrainés aux interviews auprès des firmes industrielles et commerciales, tout en ayant une maîtrise suffisante des problèmes techniques et économiques de l'aviculture moderne et surtout pouvant consacrer plusieurs semaines à des études sur le terrain.

- 3ème obstacle

Le caractère mouvant et hétérogène des réalités économiques avicoles de la Communauté économique européenne

L'aviculture moderne (et principalement la production et la commercialisation du poulet de chair) est en pleine révolution. Les techniques productives (souches, méthodes d'élevage, dimension des élevages) se modi-

fient très rapidement. Il y a quatre ou cinq ans, un élevage rationalisé de poulet de chair fournissait en moyenne trois bandes de 500 poulets par an. Aujourd'hui ce type d'élevage constitue une catégorie historique. Dans aucune branche de production agricole les cas d'obsolescence ne sont aussi nombreux et rapides.

A l'échelon de la transformation et du conditionnement des produits on observe des rythmes de changements aussi rapides. L'abattoir de 500 poulets à l'heure, que l'on qualifiait hier d'industriel, cède la place à des installations de capacité dix ou vingt fois supérieure. La technologie du produit est elle-même changeante : hier poulet effilé, aujourd'hui éviscéré ou prêt à cuire ...

La structure et le fonctionnement des marchés avicoles enfin correspondent de moins en moins aux schémas traditionnels. L'intégration verticale de la production, la concentration de l'offre, la concentration des décisions d'achat sinon de la distribution, le raccourcissement des circuits dénaturent progressivement les marchés de gros classiques.

La révolution avicole est au surplus fort inégalement développée suivant les pays et suivant les régions à l'intérieur d'un même pays. De plus tous les segments de l'activité avicole ne connaissent pas nécessairement le même degré d'évolution. Une branche de reproduction rationalisée peut coexister avec un système de commercialisation archaïque etc...

LES CHOIX METHODOLOGIQUES

Nous venons de voir qu'il n'est pas possible, compte tenu des moyens disponibles d'étudier de façon scientifique tous les aspects économiques de la production et de la commercialisation du poulet de chair dans les six pays de la Communauté économique européenne.

D'autre part, en raison de la rapidité des transformations techniques et économiques il convient d'étudier la situation actuelle dans une optique prospective.

En fonction de ces deux contraintes et également à la suite d'une étude de l'évolution de l'aviculture moderne aux Etats-Unis (1) les options méthodologiques suivantes ont été retenues.

(1) L'auteur a pu passer trois semaines aux Etats-Unis grâce à une bourse de voyage accordée par l'Association américaine des producteurs de soja

1. Seule la fraction rationalisée ou industrialisée de la production poulet de chair peut faire l'objet d'une étude économique valable. A priori les problèmes économiques du secteur traditionnel de production n'ont donc pas été pris en considération.

2. Le développement de la production industrialisée de poulet de chair donne naissance à des formes d'organisation économique qui se traduisent par une restriction plus ou moins grande de l'autonomie de décision des exploitations productrices au profit de pôles d'intégration. En d'autres termes le développement de l'aviculture moderne conduit à la mise en oeuvre de systèmes de décisions collectives (ou décisions jointes) associant plus ou moins étroitement deux ou plusieurs catégories d'agents (1).

Cette coordination des décisions des divers agents participant plus ou moins directement à l'activité avicole succède à une période antérieure qui a abouti à un éclatement des exploitations avicoles traditionnelles permettant une plus grande division du travail (sélection, production d'oeufs à couver, production de poussins d'un jour, fabrication des aliments composés, production de poulets de chair, abattage et conditionnement des produits, etc....)

Toutes ces opérations spécialisées et complémentaires sont de plus en plus entreprises à grandes échelles.

Il en résulte des coûts fixes élevés à tous les échelons qu'il s'agit d'étaler au maximum grâce à une production continue; d'où l'établissement de liaisons prédéterminées ou planifiées entre les divers segments de l'activité avicole, soit dans le cadre de rapports de propriété (intégration pure et simple), soit plus fréquemment dans le cadre de rapports contractuels (quasi-intégration). L'intégration verticale sous ses différentes formes apparait ainsi comme une des conditions nécessaires au fonctionnement efficient de l'économie avicole moderne.

(1) quelques aspects théoriques de ce phénomène ont été exposés dans J. Le Bihan - L'intégration verticale : b. point de vue des producteurs agricoles - Economie rurale n° 44 - Avril-juin 1960.
Pour une étude plus générale cf. G. SEVERAC
L'intégration verticale en agriculture - 206 p.
Bilans et Etudes : Information internes sur les marchés - Série A, n° 10
Direction générale de l'Agriculture, Bruxelles, mars 1963
Au cours de la présente étude uniquement consacrée à la production de volaille, les développements théoriques ont été réduits au maximum de manière à ne pas surcharger excessivement le texte du rapport de synthèse.

Un peu à l'image des Etats-Unis, les types d'organisation de ce genre se multiplient à l'heure actuelle dans tous les pays de la Communauté économique européenne.

La fraction intégrée ou quasi-intégrée de la production intensive de poulets de chair est déjà considérable. Il est vraisemblable que d'ici cinq ou six ans la plupart des pays de la Communauté économique européenne auront atteint le stade d'organisation des Etats-Unis où plus de 95 % de la production de poulets est contrôlée par des groupements intégrés (1).

Il importe donc d'axer l'analyse sur le fonctionnement et les perspectives de développement des groupements intégrés. Les problèmes sociaux découlant du développement de l'intégration doivent ainsi être pris en considération.

3. Le développement de l'intégration verticale renforce la puissance économique de l'offre sur les marchés de produits avicoles, mais ne résoud pas automatiquement les problèmes de l'écoulement des mêmes produits.

Ces derniers sont particulièrement ardus. Dans tous les pays de la C.E.E. on observe que l'évolution des structures commerciales est nettement en deçà des transformations en amont et au niveau de la production avicole. La non-adaptation des structures commerciales traditionnelles tant au stade de gros (grossiste classique, ou même centrale d'achat de grands magasins succursalistes) qu'au stade de détail, constitue dans tous les pays bien que de manière inégale un sérieux goulot d'étranglement qui freine le développement harmonieux de la production avicole intensive. A une production de masse il convient d'ajuster un système de distribution de masse.

Le malthusianisme des agents commerciaux traditionnels, le poids des habitudes acquises, l'imperfection des marchés de gros classiques, les contraintes résultant de réglementations désuètes constituent autant

---

(1) Pour une étude d'ensemble des problèmes économiques actuels de la volaille aux U.S.A. cf. Bernard F. TOBIN and Henry B. ARTHUR

Dynamics of adjustment in the Broiler Industry - 164 p.
Division of Research - Graduate School of Business Administration - Harvord University Boston 1964

d'obstacles à vaincre pour pouvoir assurer une coordination satisfaisante entre la production avicole et les débouchés.

Le développement harmonieux de la production industrielle de poulets de chair dans les pays de la C.E.E. ne dépend pas uniquement, loin s'en faut, du dynamisme des groupements intégrés tant dans le domaine de l'organisation interne de la production que dans le domaine de leurs stratégies commerciales.

Il dépend également de l'équilibre général des marchés de produits (production globale et débouchés globaux) et d'un meilleur fonctionnement de certains marchés de facteurs (crédit).

Dès maintenant il convient d'étudier des mécanismes destinés à faciliter la réalisation de cet équilibre général (étude de conjoncture, organisme central d'intervention etc...)

Dans ce domaine, une étude critique de l'expérience des Etats-Unis est du plus haut intérêt.

Toutefois l'essentiel de notre contribution est d'essence micro-économique, c'est à dire : analyse des conditions d'une plus grande efficience des groupes intégrés dans le domaine de l'organisation de la production et de la politique commerciale.

Tous les moyens de recherche disponibles ont été utilisés dans cette perspective.

III. LE CONTENU DU RAPPORT

Le même plan de recherche a été mis en oeuvre dans tous les pays.

1. Pour chaque pays, on a essayé de déterminer les forces économiques qui ont déclenché la révolution avicole. Cette dernière est en grande partie une importation des Etats-Unis. Toutefois le matériel génétique, les techniques d'élevage et les méthodes

d'organisation mis au point aux Etats-Unis n'ont pas toujours été transposés dans les six pays de la CEE de la même manière et par les mêmes intérêts économiques. Ces diversités sont extrêmement intéressantes car elles conditionnent en partie les formes et rythmes des développements futurs.

2. Un effort a été déployé pour mesurer la production industrielle de poulets de chair, et éventuellement la croissance de cette production au cours des cinq ou six dernières années. En raison de la fragilité des statistiques officielles qui généralement ne fournissent que de vagues estimations globales, il a fallu utiliser des méthodes de mesures indirectes plus ou moins orthodoxes. Le caractère relativement précis et stable des liaisons input-output dans la production intensive de poulets de chair permet en effet de mesurer la production finale à partir des consommations intermédiaires (poussins d'un jour ou aliments composés pour poulets de chair).

Cette méthode qui n'est pas exempte de critiques constitue la seule solution praticable dans l'état actuel de la documentation statistique disponible.

3. Enquête au sujet des abattoirs industriels de volaille (1) et analyses de leurs liaisons économiques avec les secteurs d'amont ou d'aval. Les agents qui contrôlent ce maillon de la chaine verticale des produits avicoles jouent généralement un rôle important dans le processus d'expansion et d'organisation de la production. La connaissance des liaisons établies entre ces agents et les secteurs de l'amont et de l'aval fournit des indications précieuses quant à la structure des puissants "Centres de décision" qui contrôlent une part croissante de la production industrielle de volaille.

---

(1) C'est-à-dire ceux dont la capacité technique est au minimum de 250 poulets par heure.

4. Analyse de l'organisation interne des groupes intégrés.

C'est la partie la plus importante du rapport. Sans exagérer, nous estimons que plus des deux tiers des moyens disponibles ont été consacrés à l'étude de cet aspect de l'économie avicole communautaire.

Dans une première étape il a fallu "découvrir" les divers groupes qui fonctionnent en 1960-1961.

En raison de l'ambiance quelque peu "clandestine" qui environne souvent ce genre d'expérience, la recherche des groupes a été une opération assez longue. Dans une seconde étape tous les groupes ainsi découverts (et il est probable que notre travail a été réellement exhaustif) ont été soumis à une enquête approfondie suivant un schéma d'interview préalablement testé en France au cours de recherches antérieures réalisées au sein de l'INRA.

Dans l'ensemble, bien que cela puisse paraître assez étonnant cette phase de l'étude a été réalisée sans trop de difficultés (1).

Chaque groupement a fait l'objet d'une sorte de monographie sommaire qui recouvre l'ensemble de liaisons entre les producteurs et la firme intégrante. De nombreux modèles de contrats ont été traduits et figurent en annexe du rapport.

L'agrégation des informations quantitatives recueillies auprès de tous les groupes intégrés a déjà permis d'établir une estimation globale de la production ainsi organisée.

En outre un système de cartes préparé pour chaque pays ou groupe de pays indique la localisation de ces groupes et leur dimension.

Enfin dans la mesure du possible les créations de nouveaux groupes projetés, en cours de réalisation ou à l'étude sont également mentionnés.

---

(1) Sauf en Allemagne fédérale du moins au début de l'enquête, en raison de la crise profonde qui caractérisait le marché des produits avicoles en juin-juillet 1961

5. Problèmes de la commercialisation du poulet de chair. Fonctionnement des marchés et stratégie commerciale des groupements intégrés

Les difficultés commerciales vont selon toute vraisemblance perturber de façon plus ou moins durable la poursuite de l'expansion de la production industrielle de poulets de chair dans les pays de la C.E.E. Il convenait donc de les inclure dans notre programme. Cet aspect commercial à lui seul aurait pu constituer un projet de recherche suffisamment étendu d'autant plus que les réalités sont très diverses suivant les pays.

Il faut toutefois signaler que dans l'ensemble et mis a part quelques brillantes exceptions les grands centres de décision qui contrôlent de plus en plus la production intensive de poulets de chair, se sont surtout préoccupés jusqu'à présent des problèmes de production (diffusion des innovations et organisation des opérations productives).

La création de services commerciaux et la mise en oeuvre d'une stratégie de vente dynamique sont encore à l'état embryonnaire (1).

L'organisation de la distribution des produits apparait ainsi nettement en retard sur l'organisation des opérations de production. Il est vrai que l'organisation commerciale se heurte à des difficultés particulièrement ardues (puissance des structures traditionnelles, prévention à l'égard du produit "dit d'élevage", contraintes techniques et notamment rupture de la chaîne de froid, etc...)

Toutes les composantes du processus de commercialisation n'ont pu faire l'objet d'une analyse suffisamment approfondie. L'auteur s'est heurté à diverses contraintes dont la principale est l'insuffisance des moyens.

Aussi les résultats obtenus quoique non négligeables peuvent ne pas apparaître pleinement satisfaisants.

Des données assez détaillées ont été collectées dans les deux domaines suivants:

---

(1) Chose plus grave, il semble qu'on en soit de même aux USA.

a) Etude du fonctionnement et des résultats des marchés de gros traditionnels qui demeurent encore des marchés directeurs (Halles Centrales de Paris, Milan, Bruxelles, etc...)

b) Analyse des stratégies commerciales des groupes intégrés les plus dynamiques qui cherchent à "éviter" ces passages traditionnels au profit de circuits directs.

Il est évident que la constitution de grandes unités de distribution pratiquant le libre service (du type supermarché etc) ne peut que favoriser le développement des circuits courts.

Dans ces conditions la situation actuelle est extrêmement mouvante et difficile à analyser. Il ne fait aucun doute que le développement probablement assez rapide de grandes unités de distribution dans tous les pays de la C.E.E. va modifier les données du problème.

A l'issue des "investigations" consacrées à la commercialisation des produits, on est amené à se poser la question de savoir si cette partie du projet n'a pas été réalisée deux ou trois ans trop tôt.

Certes la commercialisation du poulet de chair pose actuellement dans les pays de la C.E.E. quelques problèmes spécifiques qu'il convient de résoudre.

Toutefois ce n'est en grande partie qu'un aspect d'un problème plus vaste qui est la commercialisation des produits périssables dans une conjoncture d'abondance.

CHAPITRE I

LES PRINCIPAUX FACTEURS ET LE NIVEAU ACTUEL DE DEVELOPPEMENT DE LA PRODUCTION INDUSTRIALISEE DE POULETS DE CHAIR DANS LES PAYS MEMBRES DE LA C.E.E.

Depuis une dizaine d'années la production selon des méthodes très intensives, et que l'on appelle souvent "industrielle" de poulet de chair se développe plus ou moins rapidement dans tous les pays membres de la C.E.E. Le rythme de cette expansion s'est nettement accéléré au cours des trois ou quatre dernières années.

Les formes revêtues par ces processus d'expansion et les forces économiques qui les ont engendrés peuvent varier considérablement d'un pays à un autre.

Il en résulte en outre un inégal développement de l'industrialisation de la production suivant les pays membres de la Communauté.

A. Les principales étapes et les caractères spécifiques de la croissance de la production industrielle de poulets de chair dans les pays membres de la C.E.E.

L'expansion de la production industrielle de poulets dans la C.E.E., comme cela fut le cas quelques décades auparavant aux Etats-Unis, est d'abord le fruit de multiples acquisitions de la zootechnie moderne qui ont été particulièrement rapides dans le domaine qui nous concerne.

Grâce à ces acquisitions il est devenu possible de concentrer de grandes quantités de volaille sans s'exposer à des risques élevés dûs à des causes non définies et imprévisibles. Il faut noter que dans ces domaines les aviculteurs européens ont directement bénéficié des innovations réalisées aux Etats-Unis au cours des vingt dernières années (1).

La propagation de ces innovations a été stimulée par le dynamisme technico-commercial des firmes situées en amont (production de poussin d'un jour et d'aliments composés pour le bétail) et en aval (abattage et conditionnement) de la production. Les modalités et l'intensité de l'action de ces diverses firmes sont variables suivant les pays, voir même suivant les divers sous-ensembles régionaux constituant chaque pays.

---

(1) Pour une analyse historique des changements technologiques survenus aux Etats-Unis cf.

Bernard F. TOBIN and Henry B. ARTHUR:

op cite - Chapitre 1er, notamment p. 15 et s.

La manifestation la plus évidente de cet apport d'origine américaine est la multiplication dans la C.E.E. des principales souches sélectionnées aux USA (1).

I. L'ALLEMAGNE FEDERALE

L'Allemagne fédérale constitue le pays de la C.E.E. où la production industrielle de poulet de chair est la moins développée. Par ailleurs il s'agit d'une branche d'activité dont le développement est récent (2).

Enfin ce développement semble revêtir un caractère moins régulier que dans les autres pays de la C.E.E., en ce sens qu'il ne s'agit pas d'une expansion continue, mais plutôt d'une première expansion suivie d'une période de reflux.

Le reflux a été particulièrement net à partir de Mai - Juin 1961 (3). L'expansion de la production a repris au début de 1962 et semble s'être poursuivie depuis.

La production industrielle de poulet de chair s'est surtout développée en Allemagne fédérale au cours des quatre dernières années à la suite de l'introduction systématique de souches productives d'origine étrangère (4).

Dans ce domaine il faut mentionner le rôle moteur d'une firme, devenue par la suite célèbre dans l'ensemble du monde avicole européen.

Il s'agit d'une entreprise importante contrôlant une gamme d'activités étendues (alimentaires et non alimentaires) et qui s'est adjointe à partir de 1958 un complexe de nouvelles activités étroitement liées entre elles: poussins d'un jour, élevage de poulets, abattage et conditionnement des volailles et bientôt commercialisation d'une gamme étendue de produits surgelés comprenant évidemment le poulet de chair.

(1) Parmi les plus connues on peut citer Peterson, Arbor Acres, Vantress, Nichols. On notera toutefois le développement d'un effort de sélection autonome en Hollande et en France. Dans ce dernier pays des résultats appréciables sont déjà obtenus par le Centre National de Recherches Zootechniques dépendant du Ministère de l'Agriculture.
(2) 1958 - 1959
(3) A la suite des nouvelles dispositions concernant les importations américaines
(4) La souche américaine Nichols et dans une mesure moindre la souche belge Hybro

Ce type de croissance constitue un cas unique dans la C.E.E. tant par son ampleur que par sa rapidité. Jusqu'à présent les firmes privées fabriquant des aliments composés pour le bétail n'ont joué qu'un rôle assez accessoire dans ce processus d'expansion. Les coopératives agricoles ont manifesté un certain dynamisme notamment dans les Länder du Sud-Ouest.

II. LES PAYS DU BENELUX

Les Pays du Benelux constituent la région de la C.E.E. où l'aviculture industrielle est la plus anciennement développée (1).

La production industrielle de poulets de chair s'est d'abord développée en Belgique il y a une dizaine d'années et beaucoup plus récemment aux Pays-Bas et au Luxembourg.

Dans les trois pays il y a lieu de mentionner le dynamisme des firmes fabriquant des aliments composés pour le bétail qui ont pratiquement crées la production nouvelle. On notera qu'au Luxembourg l'expansion de la production a été davantage le fait des réseaux de distribution des firmes belges, que des firmes nationales.

Après la période de l'expansion initiale, on a vu se multiplier les actions jointes des fabricants d'aliments composés et des abattoirs industriels notamment aux Pays-Bas.

Dans ce dernier pays il faut souligner le rôle joué par de puissantes entreprises traditionnellement orientées vers l'exportation de volaille.

Enfin, détail intéressant, dans aucun pays du Benelux, l'ampleur et les effets de la pénétration des souches américaines ne sont comparables à ceux observés dans les trois autres pays et principalement en Italie et en Allemagne.

III. LA FRANCE

Le développement de la production industrielle de poulet de chair a timidement démarré vers 1951 - 1952. Au départ, cette nouvelle activité a été surtout stimulée par quelques firmes d'aliments du bétail nou-

---

(1) surtout pour la production des oeufs de consommation

vellement rentrées dans la branche et désireuses de développer leur marché dans une direction jusque là quasi inexplorée.

Ce nouveau marché a été ensuite exploité par un nombre croissant de firmes fabriquant des aliments composés et c'est ce qui explique en partie la prédominance actuelle de cette branche d'activité dans l'organisation économique de la production du poulet de chair.

La branche production de poussins d'un jour s'est adaptée à ces nouvelles conditions de production de poulets de chair en partie grâce aux introductions de souches américaines (Petterson, Nichols, etc...) et à la mise sur le marché de souches améliorées sélectionnées en France. Sur le plan commercial toutefois les firmes productrices de poussins se sont généralement limitées à des actions conjointes avec les firmes productrices des aliments composés pour le bétail.

Un trait spécifique de la croissance de l'aviculture rationnelle en France, est le comportement actif des producteurs au sein des coopératives agricoles d'approvisionnement ou de commercialisation. Dans aucun autre pays de la C.E.E. la coopération agricole n'a manifesté un dynamisme comparable. En particulier il convient de noter que les deux premières expériences d'intégration verticale de la production ont été le fait de la coopération agricole (1).

Dans l'ensemble, la branche transformation et conditionnement des produits qui est demeurée excessivement artisanale jusqu'à ces dernières années n'a guère joué de rôle moteur dans le processus d'expansion à l'exception toutefois de quelques réalisations assez spectaculaires dans certains départements du Sud Est et notamment dans la Drôme.

IV. ITALIE

L'Italie est à classer dans le groupe de pays où la production industrielle de poulets de chair est relativement peu développée. Il semble toutefois qu'il y ait lieu de prévoir une expansion rapide de ces formes de production notamment sous l'impulsion des firmes fabriquant des aliments composés pour le bétail et de quelques grands centres d'incubation multipliant des souches étrangères qui sont fortement implantés dans ce pays.

---

(1) Coopérative des Agriculteurs du Lauragais (CAL) - Castelnaudary (Aude)
Coopérative la Rurale Morbihannaise - Vannes - (Morbihan)

Dans ce dernier domaine les firmes hollandaises qui ont exercé au départ une influence déterminante, doivent subir désormais la concurrence de quelques firmes américaines qui semblent avoir choisi l'Italie comme "tête de pont" pour leur politique de pénétration en Europe et dans l'ensemble du bassin méditérranéen.

A la différence de la situation française par exemple, les liaisons sont généralement plus étroites entre les firmes fabriquant des aliments composés pour le bétail et les firmes productrices de poussins d'un jour. Il en résulte une intensité accrue des pressions commerciales exercées par l'environnement en amont de la production. En dépit de quelques réalisations d'avant garde la coopération agricole (1) n'a pas manifesté dans ce domaine un dynamisme correspondant à sa puissance potentielle. Enfin les agents exerçant traditionnellement les fonctions d'abattage, de conditionnement et d'expédition des produits ne semblent pas avoir procédé à temps aux reconversions nécessaires leur permettant de s'assurer un minimum de contrôle sur l'expansion des nouvelles formes de production.

B. Estimation du niveau de développement de la production industrielle de poulets de chair dans les pays membres de la C.E.E.

Dans l'ensemble les statistiques de production avicole disponibles sont extrêmement contestables, qu'il s'agisse des séries officielles fournies par les Ministères de l'Agriculture, ou des séries élaborées par les organisations professionnelles ou interprofessionnelles. Aucun pays ne dispose d'une statistique de production finale estimée ex-post. Dans ce domaine il y a donc une tâche énorme et urgente à entreprendre pour mesurer de façon satisfaisante, les diverses productions avicoles (décontraction des chiffres suivant les spéculations et les types de production).

Pour l'élaboration de ce rapport, il a fallu procéder à des estimations indirectes de la production finale à partir de certaines consommations intermédiaires. Dans chaque pays membre l'une ou l'autre des consommations intermédiaires essentielles (poussins d'un jour pour la chair, ou aliments composés pour poulets de chair) a pu être estimée du moins de manière approximative.

La méthode utilisée n'est pas exempte de critiques loin s'en faut.

(1) cf notamment les Consorzi Agrari des provinces de Como et de Forli

Par exemple, les coefficients techniques input/output sont déterminés de manière empirique.

Dans le cadre de cette étude, on a utilisé les informations fournies par les techniciens de firmes importantes fabriquant des aliments composés pour le bétail. Mais la principale critique provient surtout du fait que les variations de stock au cours d'un exercice donné ne sont pas prises en considération. Par exemple le stock de poulets de chair en cours d'engraissement au 1er janvier d'une année donnée peut être assez différent de celui qui existe au 31 décembre de la même année. Une autre difficulté consiste à délimiter de manière systématique le secteur de production que l'on a qualifié d'industrialisé et qui peut être défini comme l'ensemble des ateliers de production utilisant des facteurs de production standardisés fournis par des agents extérieurs et travaillant principalement pour le marché.

Le secteur industrialisé apparaît assez nettement distinct du secteur traditionnel dans des pays comme l'Allemagne fédérale, l'Italie et dans une mesure moindre la France. Il n'en est pas de même dans des pays ou l'aviculture moderne s'est implantée depuis plusieurs années comme la Belgique et les Pays-Bas.

On examinera successivement pour chaque pays les sources d'information utilisées et les estimations qui ont été finalement retenues.

I. LES SOURCES D'INFORMATION

1. L'Allemagne fédérale

Le niveau de la production de poulets de chair a été évalué à partir des statistiques de vente de poussins d'un jour recueillies auprès des principales firmes productrices qui contrôlent pratiquement la quasi-totalité du marché.

Les statistiques disponibles de production d'aliments composés pour le bétail constituent une source d'information beaucoup moins précise, puisqu'elles résultent d'estimations et non de collecte systématique auprès de toutes les firmes. Par ailleurs aucune statistique suffisamment ventilée pour pouvoir déterminer l'importance relative des aliments pour poulets de chair dans les groupes d'aliments destinés à l'aviculture n'a été publiée jusqu'à présent.

2. Les Pays du Bénélux

L'estimation du niveau de la production industrielle de poulets de chair a été relativement plus facile dans les pays du Benelux à l'exception toutefois du Luxembourg, que dans les autres pays membres de la C.E.E.

L'auteur a bénéficié de données établies par les services compétents des trois Ministères nationaux de l'Agriculture. En Belgique et aux Pays-Bas, les statistiques de production finale sont essentiellement fondées sur les statistiques de production de poussins d'un jour.

Au Luxembourg les données fournies par les services du Ministère de l'Agricutlure ont dû être quelque peur remaniées à la suite d'une enquête auprès des firmes privées distribuant des aliments composés pour volailles. Pour ce dernier pays le niveau de production retenu doit être considéré comme un ordre de grandeur.

3. La France

En France on ignore complètement l'importance de la production de poussins d'un jour.

Par contre en matière de production des aliments composés pour le bétail le niveau de l'information est théoriquement plus satisfaisant. En effet la France est le seul pays membre de la C.E.E. où la production des aliments composés pour le bétail est systématiquement et obligatoirement enregistrée sur le plan statistique.

Toutes les firmes privées ou coopératives fabriquant des aliments composés doivent fournir chaque trimestre un état détaillé de leurs ventes (1). Les données globales de chaque syndicat sont centralisées par la Fédération Nationale des Syndicats des Industries de l'Alimentation Animale qui est le représentant permanent de la profession auprès des pouvoirs publics. En particulier la F.N.S.A.A. a une délégation officielle de pouvoir pour collecter les statistiques de production des aliments composés, accordée par le Ministère de l'Industrie et du Commerce. Ne sont évidemment publiés que des chiffres globaux concernant les divers types d'aliments. Depuis 1960 on connait en outre la ventilation régionale de la production. Mais cette information n'est que d'une utilité toute relative puisque les zones de production et d'utilisation des aliments composés

(1) A l'exception des ateliers de production enclavés dans les exploitations agricoles.

ne coïncident pas nécessairement. On estime par exemple que l'échange interrégional d'aliments composés pour poulets de chair représente environ 30 % de la production totale.

Pour passer des statistiques de consommation intermédiaire aux statistiques de production finale on a utilisé les indices moyens de consommation physique établis soit par les techniciens des principales firmes fabriquant des aliments composés pour bétail, soit par nous-mêmes dans le cadre des études micro-économiques entreprises à l'I.N.R.A. depuis 1958. Cette solution qui, comme on l'a déjà fait remarquer, n'est pas exempte de critiques, constituait la seule approche possible pour apprécier l'importance approximative de la production industrielle de poulets de chair.

4. Italie

C'est en Italie que l'estimation de la production industrielle de poulets de chair a soulevé le plus de difficultés. En effet on ne dispose ni de statistiques de production de poussins d'un jour, ni de statistiques de production d'aliments composés pour bétail établies de manière systématique.

En particulier à la différence de la France, les firmes italiennes fabriquant des aliments composés pour le bétail ne fournissent pas régulièrement leurs statistiques de production à un organisme professionnel centralisateur.

La production d'aliments composés est essentiellement estimée en fonction de la production de certaines matières premières utilisées par les fabricants et des données fournies par un échantillon de firmes non représentatif de l'ensemble. Dans ces conditions le niveau de la production des aliments composés pour poulets de chair ne pourrait être considéré que comme un ordre de grandeur. A fortiori il en est ainsi de l'estimation de la production industrielle de poulets de chair qui en est directement dérivée (1).

(1) En Italie on a également utilisé les indices moyens de consommation physique fournis par les techniciens avicoles de quelques firmes importantes fabriquant des aliments composés pour le bétail.

II. LES RESULTATS : Estimation de la production industrielle de poulets de chair en 1960 - cf. le tableau N° 1 ci-dessous.

TABLEAU N° 1

IMPORTANCE DE LA PRODUCTION INDUSTRIELLE(1) DE POULETS DE CHAIR DANS LES PAYS MEMBRES DE LA C.E.E.

ANNEE 1960

Unité = tête de volaille

	Productions Nationales	Importance relative par rapport à la production de la CEE(%)
Allemagne R.F.	15.500.000	6,4
Benelux	54.100.000	22,3
dont : Belgique	34.000.000	14,0
Luxembourg	100.000	
Pays-Bas	20.000.000	8,3
France	128.000.000	52,9
Italie	44.500.000	18,4
C.E.E.	242.100.000	100,0

(1) c.à.d. celles des ateliers de production utilisant des facteurs de production standardisés fournis par des agents extérieurs et travaillant principalement pour le marché

Source: Enquête de l'auteur

III. LA CROISSANCE DE LA PRODUCTION INDUSTRIELLE DE POULETS DE CHAIR ENTRE 1960 ET 1963

Entre 1960 et 1963 la production s'est accrue dans des proportions considérables. On peut affirmer sans grand risque d'erreur qu'aucune autre production agricole de la Communauté ne connait un taux de croissance aussi élevé.

T A B L E A U N° 2

CROISSANCE DE LA PRODUCTION INDUSTRIELLE DE POULETS DE CHAIR DANS LES PAYS MEMBRES DE LA COMMUNAUTE ENTRE 1960 ET 1963

Unité : tête de volaille

	1960	1961	1962	1963
Allemagne fédérale	15.500.000	22.100.000	22.350.000	29.300.000
Benelux	54.100.000	68.250.000	111.300.000	137.350.000
dont Belgique	34.000.000	42.000.000	50.000.000	60.000.000
Luxembourg	100.000	250.000	300.000	350.000
Pays-Bas	20.000.000	26.000.000	61.000.000	77.000.000
France	128.000.000	145.000.000	170.000.000	180.000.000
Italie	44.500.000	57.000.000	95.000.000	125.000.000
	242.100.000	292.350.000	398.650.000	471.650.000

Source: Estimations

Entre 1960 et 1963 la production communautaire se serait donc accrue de 94 %.

Les taux de croissance les plus élevés sont observés aux Pays-Bas et en Italie. La production néerlandaise s'est accrue de 285 % entre 1960 et 1963.

La production italienne s'est accrue de 180 % au cours de la première période.

La production allemande s'est accrue dans des proportions assez comparables à l'ensemble communautaire soit plus précisément de 89 % entre 1960 et 1963.

Par contre en France et en Belgique les taux de croissance sont nettement plus faibles que pour l'ensemble de la Communauté. On note en effet un accroissement de 40,6 % en France et de 76,5 % en Belgique.

Les productions belges et françaises ne représentent plus que 50,8 % de la production communautaire au lieu de 66,9 % en 1960.

Les productions italienne et néerlandaise sont passées de 26,7 % de la production totale en 1960 à 42,8 % en 1963.

Il apparaît ainsi que les structures les plus "vieilles" (France-Belgique) qui sont généralement synonymes en matière avicole de structures peu efficientes ont tendance à s'essouffler face aux structures jeunes beaucoup plus dynamiques(Pays-Bas, Italie, Allemagne fédérale). Cette distorsion dans la progression de la production communautaire risque de s'accentuer au cours des prochaines années.

IV. EVOLUTION DE LA PART RELATIVE DE LA PRODUCTION INDUSTRIELLE DE POULETS DE CHAIR DANS LA PRODUCTION TOTALE DE VIANDE DE VOLAILLES (1)

Dans chaque pays membre, l'importance relative de la production industrielle de poulets de chair dans la production totale de viande de volaille tend à s'accroitre régulièrement depuis une dizaine d'années et cette tendance doit s'accentuer au cours de la prochaine décennie . Ici encore les données statistiques disponibles dans les différents pays membres sont généralement sujettes à caution, à l'exception toutefois des Pays-Bas. Dans ce dernier pays les statistiques publiées par l'office interprofessionnel de la volaille et des oeufs indiquent

(1) Gibiers et lapins exclus

que la production industrielle de poulets de chair représente 56,4 % de la production totale de la viande de volaille en 1963 au lieu de 38 % en 1960. Parallèlement on observe une diminution de la part relative des poules de réforme qui ne représentent plus que 32 % du total en 1963 au lieu de 46 % en 1960. Il faut néanmoins souligner que c'est aux Pays-Bas que l'importance relative de la fraction de la production de viande de volaille assurée par les poules de réforme est la plus élevée de tous les pays membres de la Communauté.

En Belgique l'importance de la production industrielle de volaille serait passée de 66 % à 71 % de la production totale entre 1960 et 1963.

Enfin en Allemagne fédérale la production industrielle de poulets de chair a représenté environ 20 % de la production totale en 1960 et 28 % environ en 1963.

En France et en Italie où les statistiques de la production totale sont très approximatives, il est préférable de s'abstenir de toute indication chiffrée.

C. Les inégalités régionales du développement de la production industrielle de poulets de chair

La production industrielle de poulets de chair a tendance à se concentrer dans certains types de régions bien déterminées (1)

Cette centralisation géographique de la production avicole moderne constitue dans certains cas un embryon de spécialisation de de certaines régions agricoles (2).

Généralement il s'agit de régions agricoles relativement marginales où l'offre de terre est inélastique mais disposant toutefois de forces de travail inemployées ou mal employées (petites exploitations et main-d'oeuvre familiale abondante par exemple).

Une autre caractéristique favorable au développement des formes nouvelles de production est l'absence d'habitudes antérieures de productions bien ancrées chez les éleveurs. En d'autres termes le développement de la production industrielle de poulets de chair ne s'est généralement pas manifesté dans les régions des pays membres ayant une certaine tradition de production avicole. Ce phénomène de déplacement

(1) Il en est de même aux Etats-Unis - W.R. Henry - Broiler production regions of the future - Journal of Farm Economics - December 1957, p.1189 et s. - Pour une analyse statistique du degré de polarisation géographique de la production en 1963 voir: Half of Nations 2 billions of broilers grown in 4 States - Feedstuff, 16 May 64,p.46et47

(2) Il semble opportun d'insister sur le danger de telles spécialisations régionales en raison de fluctuations du marché de la volaille

géographique de la production lié à l'apparition de nouvelles techniques productives et à l'existence de comportements acquis frainant la diffusion des innovations est particulièrement net en Belgique et aux Pays-Bas.

Il y a une dizaine d'années les provinces des deux Flandres et du Noord Holland constituaient des régions de forte production de volailles. Aujourd'hui elles ne constituent plus des zones d'expansion de la production, bien au contraire la production y serait même en régression. Les mêmes remarques s'appliquent en France à la région bressanne et à certaines régions du Sud-Ouest. Dans ces pays les formes nouvelles de production de poulets de chair ont tendance à se polariser dans des régions correspondant aux caractéristiques susmentionnées. C'est ainsi qu'en Belgique d'après des indications fournies par les principales firmes fabriquant des aliments du bétail on estime que 70 % environ de la production industrielle de poulets de chair est localisée dans la province du Limbourg et dans la Campine Anversoise. Aux Pays-Bas, d'après des indications concordantes recueillies auprès de principaux abattoirs industriels, il semblerait que plus de 90 % de la production industrielle de poulets est localisée dans les provinces du Sud et du Sud-Est et notamment dans le Limbourg, le Brabant, le Gelderland et le Sud de l'Overrijsel.

Le même type de polarisation géographique s'observe dans le Luxembourg où la plus grande partie de la production est concentrée dans le Nord du pays et notamment dans la région de Diekirch.

En Italie l'expansion de la production n'a pas atteint les provinces déshéritées du sud, et semble surtout s'orienter jusqu'à présent en direction des régions montagneuses du Nord (Côme, etc...) et de la Province de Forli et de Cunéo.

En Allemagne Fédérale les processus de localisation de la production industrielle de poulets de chair, sont apparamment plus complexes. Les localisations observées dans la région du Sud et du Sud-Ouest (1) à la suite évidemment des impulsions coopératives correspondent aux analyses précédentes. Par contre ce n'est pas le cas pour le Nord et le Centre. Dans ces deux régions il est vrai qu'il ne s'agit plus d'une production avicole qui a pris naissance dans des structures agricoles existantes. Au contraire l'industrialisation a été poussée au

(1) cf en particulier la région de Munschau

maximum dans le cadre de structures complètement détachées du milieu agricole d'accueil (1).

C'est en France que les phénomènes de polarisation géographique de la production sont les plus nets. L'exemple de la Bretagne est particulièrement intéressant à analyser (2).

Les quatre départements bretons constituent la zone de plus forte densité avicole de l'ensemble du pays.

Introduite par hasard vers 1930 l'aviculture moderne s'est rapidement propagée en Bretagne qui est ainsi devenue et de loin la première région française productrice d'oeufs de consommation et de poulets de chair. A partir de 1950 on a assisté à un développement extrêmement rapide de la production industrielle de poulets de chair (pour un examen de rythme d'expansion voir tableau 3 et 4).

L'introduction de l'aviculture moderne a profondément transformé l'économie de la région et il n'est pas exagéré d'affirmer que cette nouvelle activité constitue "un pôle de croissance régionale" (F.Perroux). L'expansion avicole a stimulé la création d'activités nouvelles, contribuant ainsi à résorber un chômage structurel important. En 1960 on a pu estimer à 3 500 environ les emplois industriels créés par le développement d'activités annexes ou auxiliaires de la production avicole.

(1) Utilisation de main-d'oeuvre salariée pour les opérations de production

(2) cf J. Le Bihan
Analyse Economique du développement de l'aviculture moderne en Bretagne; 365 p. ronéoté
Institut National de la Recherche Agronomique 1961

T A B L E A U N° 3

Evolution de la production des aliments composés pour poulets de chair en France

Source: F.N.S.I.A.A.

Années	Production à aliments composés pour poulets de chair Tonnes	Indice de l'accroissement (base 100 = 1955)
1955	179.700	100
1956	404.600	145
1957	537.000	193
1958	602.701	298
1959	601.545	297
1960	598.455	295

On estime qu'en 1961 la production s'est accrue environ de 28 % par rapport à l'année 1960.

T A B L E A U N° 4

Evolution des ventes d'aliments composés pour poulets de chair en Bretagne

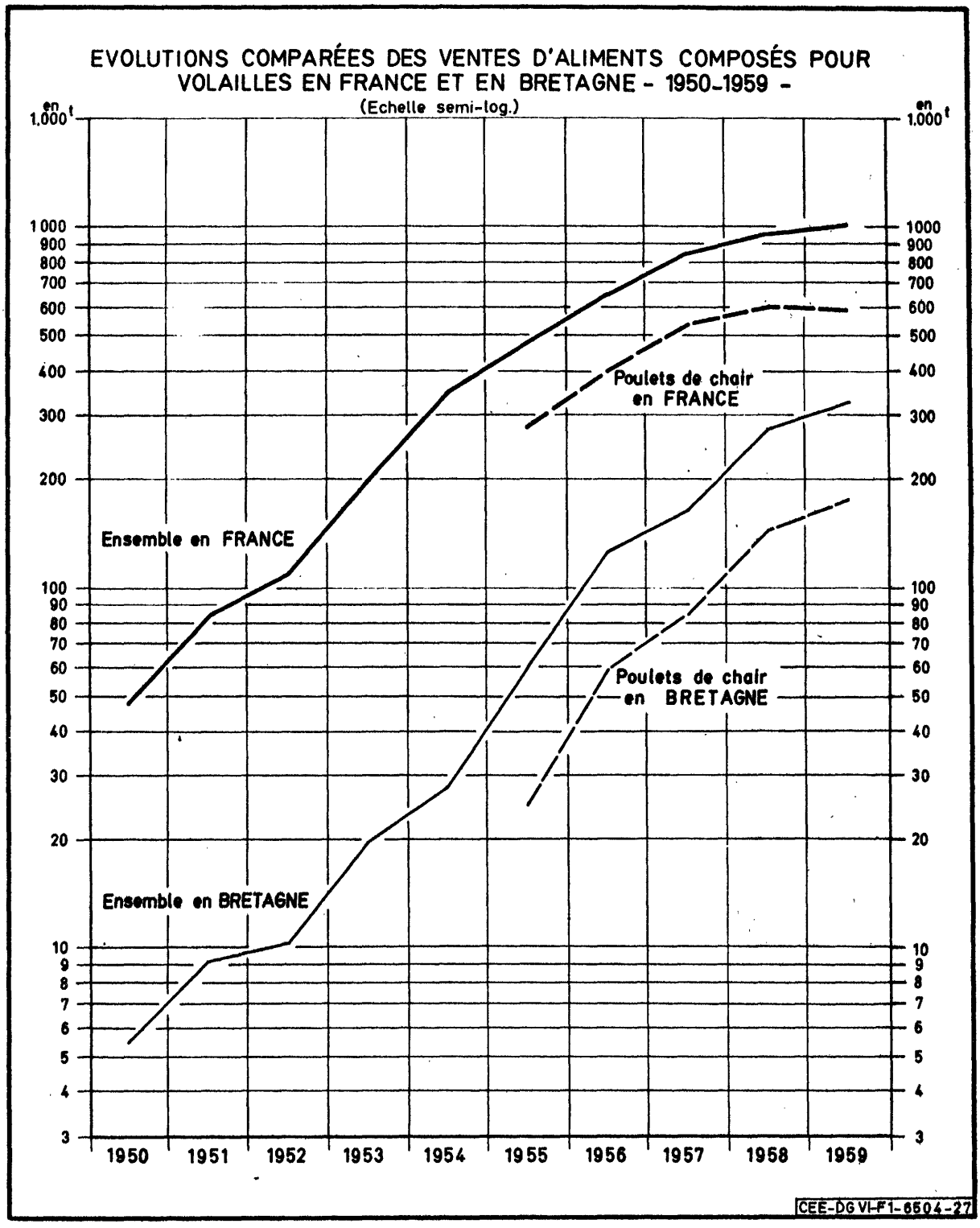
Source: Enquête I.N.R.A.

Années	Ventes d'aliments composés pour poulets de chair Tonnes	Indice de l'accroissement (base 100 = 1955)
1955	23.430	100
1956	60.106	236
1957	85.128	335
1958	148.771	585
1959	175.240	700
1960	195.130	1.300

Les localisations actuelles peuvent se modifier à la suite des phénomènes de concurrence interrégionale qui vont se manifester avec une acuité croissante.

Il conviendrait d'étudier systématiquement les conséquences de cette nouvelle forme de compétition intra-communautaire. En particulier le coût des distances justifie-t-il un rapprochement entre zones de production et zones de consommation? Les coûts de la distance ne sont-ils pas souvent annulés par d'autres économies (prix de facteurs moins élevés, et meilleure efficience des combinaisons productives dues à des incidences climatiques (1) pouvoir d'action stratégique sur le marché grâce à une plus grande concentration de l'offre, économies internes supérieures dans les opérations de production, de transformation et de conditionnement des produits, valorisation des sous-produits, coût des liaisons internes, etc.) En sens inverse la mise en oeuvre d'une politique d'industrialisation des zones économiquement sous-développées peut fournir une alternative d'emploi plus intéressante aux forces de travail actuellement utilisées dans la branche d'activité avicole (production, transformation et conditionnement, transport, etc...)

(1) Moyens de chauffage, matériaux de construction moins coûteux ou meilleurs taux de conversion


EVOLUTIONS COMPARÉES DES VENTES D'ALIMENTS COMPOSÉS POUR VOLAILLES EN FRANCE ET EN BRETAGNE - 1950-1959 -
(Echelle semi-log.)
en 1.000 t
1 000
900
800
700
600
500
400
300
200
100
90
80
70
60
50
40
30
20
10
9
8
7
6
5
4
3
1950
1951
1952
1953
1954
1955
1956
1957
1958
1959
Ensemble en FRANCE
Ensemble en BRETAGNE
Poulets de chair en FRANCE
Poulets de chair en BRETAGNE
CEE-DG VI-F1-6504-27

Graphique 1

CHAPITRE II

L'INDUSTRIE DE TRANSFORMATION ET DE CONDITIONNEMENT DU POULET DE CHAIR

INTRODUCTION

Les bouleversements techniques au stade de la production du poulet de chair sont accompagnées d'un développement d'activités nouvelles situées en aval des opérations de production et dont le rôle consiste à transformer et à conditionner les produits suivant des techniques modernes. Une mise en oeuvre économique de ces techniques nouvelles ne peut se faire qu'à une grande échelle. Enfin, pour éviter des pertes de poids excessives au cours du transport des poulets vivants, les installations doivent être implantées dans des lieux aussi proches que possible des zones de production.

Les fonctions exercées par les centres de transformation et de conditionnement sont à la fois nombreuses et stratégiquement importantes.

A côté des fonctions techniques bien connues (ramassage, abattage et conditionnement, stockage) il convient d'insister sur les fonctions commerciales.

Les centres de transformation et de conditionnement constituent en effet le pivot de toute politique d'organisation rationnelle de la production et de la commercialisation. (1)

Pour toutes ces raisons, un chapitre a été spécialement consacré à cette branche d'activité.

Un certain nombre de difficultés se sont présentées au cours de la collecte des informations.

Il n'existait de statistique officielle dans aucun des pays membres, publique ou professionnelle, suffisamment précise et complète. En France et en Italie, il a fallu recenser directement toutes les unités, ce qui a représenté un travail considérable.

En Belgique et au Luxembourg, les statistiques officielles des Ministères de l'Agriculture ont constitué une base de travail améliorée par la suite au cours d'interviews auprès des firmes.

Aux Pays-Bas, une première statistique a été constituée à partir des informations recueillies à la fois auprès de l'Association professionnelle des exportateurs de volailles et des services compétents du Ministère de l'Agriculture. Cette statistique a été corrigée afin de pouvoir tenir compte des observations des firmes intéressées.

---

(1) cf les chapitres III et IV du présent rapport

En Allemagne R.F. enfin, les services compétents du Ministère de l'Agri-
culture disposaient en partie grâce aux dispositions d'une loi pour l'aide à
l'implantation des abattoirs industriels de volaille, d'informations assez
complètes qui ont été également précisées au cours d'enquêtes sur le terrain.

L'objectif est d'abord de mesurer la capacité globale de transformation
et de conditionnement existante ainsi que la dimension des divers établisse-
ments. Ensuite, dans la mesure du possible, il s'agit de repérer les forces
économiques qui contrôlent directement ou indirectement cette nouvelle
branche d'activité. En particulier, un effort a été systématiquement entre-
pris dans chaque pays membre pour tenter de déterminer la nature des liens
existant entre l'industrie de transformation et de conditionnement de la
volaille et les autres industries auxiliaires en amont de la production avi-
cole industrialisée. Ce dernier aspect de l'analyse a permis de dresser la
morphologie des principaux centres de décision qui exercent déjà un contrôle
sur les formes et les rythmes d'expansion de la production.

Un certain nombre de conventions ont dû être précisées au cours de la
collecte des informations.

On a d'abord retenu comme critère de la dimension, la capacité théori-
que horaire des installations. Ce critère, complètement indépendant des
fluctuations conjoncturelles de l'activité des firmes, nous est apparu comme
le plus satisfaisant pour mesurer la capacité des outils de transformation
et de conditionnement (1).

Ensuite, on a limité les investigations aux firmes ayant une capacité
technique supérieure à un seuil qui a été fixé à 250 pièces à l'heure. En
effet, il n'est pas possible de prendre en considération la multitude de
petites entreprises familiales dont l'activité est souvent épisodique, et
les méthodes de travail plutôt surannées, dont l'importance globale ne saurait
toutefois être sous-estimée notamment en Belgique, en France et en Italie.

Cette solution a été également adoptée par des économistes agricoles
américains. cf. G.B. Rogers, William F Henry, Alfred A Brown and ET
BardWel
Marketing new England Poultry
1. Characteristics of the Processing Industry
University of new Hampshire. Bulletin 444 Septembre 1957.

D'autre part, un choix a été fait parmi les unités remplissant les conditions initiales de dimension. Seules ont été retenues les firmes dont l'activité principale (1) était constituée par la transformation et le conditionnement de la production industrielle de poulets de chair. Le problème s'est surtout posé en Allemagne Fédérale et aux Pays-Bas où existent des abattoirs assez importants spécialisés dans la transformation des poules de réforme, ou d'autres espèces avicoles comme le canard, les oies, etc...

Enfin, le chapitre ne contient aucune indication concernant les techniques de transformation proprement dites (types de chaîne, degré de transformation des produits, techniques de conditionnement, etc...) et le volume de froid disponible. Ces aspects n'ont pu être étudiés faute de moyens de recherches suffisants.

---

(1) Activité principale : activité dont l'importance est supérieure à 50 % de l'activité totale.

A. LA CAPACITE GLOBALE DE LA BRANCHE

Au cours du premier semestre 1961 l'industrie communautaire d'abattage et conditionnement du poulet de chair telle qu'elle a été déjà définie, comprenait 177 firmes représentant une capacité globale de 138.500 pièces/h soit encore une capacité moyenne de 780 pièces/h.

Théoriquement ce potentiel permet la transformation et le conditionnement d'une production annuelle de 288.000.000 de pièces si on utilise les normes américaines (1).

De nombreux projets à l'étude ou en cours de réalisation (2) doivent accroître sensiblement cette capacité théorique de transformation dans le court terme. Ces projets vont se traduire à la fois par des agrandissements d'installations existantes et des créations nouvelles. La plupart des créations nouvelles projetées sont des installations de grande dimension dépassant généralement la capacité théorique de 1.500 pièces/heure.

Il est évident que le recensement de tels projets est une opération délicate. Un effort a été fait pour connaître l'importance des projets dont la réalisation nous a semblé certaine.

L'ensemble des projets représentaient treize agrandissements et onze créations nouvelles, soit une capacité théorique horaire supplémentaire de 38.750 pièces.

Dans ces conditions, la capacité théorique globale de la branche a du dépasser 177.250 pièces à l'heure au cours du dernier trimestre de l'année 1962, soit un accroissement de 28,4 % par rapport au premier semestre de l'année 1961.

B. LA LOCALISATION DES CENTRES DE TRANSFORMATION ET DE CONDITIONNEMENT

La localisation des unités de transformation et de conditionnement est indiquée sur le système de cartes annexé au présent chapitre.

---

(1) soit une durée de fonctionnement effectif de 40 heures/semaines (5 x 8 h)

(2) au cours du second semestre 1961

Dans la mesure où la création d'un centre de transformation et de conditionnement constitue un puissant stimulant en faveur de l'expansion de la production, les zones où les unités sont les plus nombreuses correspondent généralement aux principales régions de production, qui ont été déjà mentionnées dans le chapitre précédent.

La répartition de la capacité théorique de transformation existante ou projetée entre les pays ou groupe de pays membres est indiquée dans le tableau no. 1 ci-après.

Il faut noter la position dominante de certains nombres de régions au sein des pays membres.

En France, on rencontre toujours le "phénomène breton". En 1961, la Bretagne (1) représentait 43,8 % de la capacité théorique de transformation existant en France. A la suite d'une demi-douzaine d'extensions réalisées au cours de l'année 1962, la prédominance de la région bretonne s'est encore renforcée (2).

Au sein du Benélux, on observe également une prédominance comparable des provinces du Gelderland et du Noord-Brabant qui représentent en 1961 plus de 50 % de la capacité totale.

REPARTITION DIMENSIONNELLE DES INSTALLATIONS DE LA BRANCHE

Il s'agit de répartir les firmes dans la branche suivant la dimension technique de leurs installations. (3)

Cette analyse n'est en aucune façon destinée à mesurer la puissance économique des diverses firmes exerçant une activité dans la branche (4). Cet aspect du problème fera l'objet d'un examen succinct dans le cadre des chapitres III et IV du présent rapport.

L'objectif poursuivi est tout autre. La classification proposée peut permettre de repérer le degré de rationalisation de la branche.

---

(1) Région comprenant les quatre départements des Côtes du Nord, du Finistère, de l'Ile et Vilaine et du Morbihan.
(2) Le potentiel localisé en Bretagne est désormais largement supérieur à 50 % du potentiel national.
(3) En fait chaque firme ne contrôlait qu'un établissement. Depuis 1961 cette situation s'est profondément modifiée à la suite d'une première vague de concentration horizontale.
(4) La capacité technique constitue seulement un des fondements de la puissance économique d'une firme.

En particulier, il est extrêmement intéressant de connaître le nombre de firmes dont la capacité de transformation est au-dessous du seuil de rentabilité. Les études réalisées aux Etats-Unis indiquent que d'importantes économies peuvent être réalisées au sein d'installations de grande dimension.

Des études semblables devaient être effectuées dans les pays membres de la C.E.E. afin de déterminer les dimensions qui permettent d'obtenir une efficience maximum dans les opérations de transformation et de conditionnement des poulets de chair.

Notre contribution constitue donc tout simplement une première démarche en vue d'examiner si les structures techniques actuelles de la branche permettent une utilisation optimale des ressources. Des études micro-économiques approfondies sont nécessaires pour déterminer la concentration technique optimale de la branche.

x

x x

L'examen des différents tableaux statistiques (2, 3, 4) fait apparaître des différences de structures techniques considérables suivant les divers pays membres de la C.E.E.

Un premier groupe de pays constitué notamment par la France et l'Italie (1) ont une structure nettement moins concentrée que la moyenne de l'ensemble de la Communauté.

Par contre, un second groupe de pays comprenant l'Allemagne Fédérale et les Pays-Bas ont un degré de concentration supérieur à la moyenne de la Communauté. La réalisation des projets d'agrandissement ou de créations susmentionnés va encore accentuer cette divergence.

(1) On pourrait également y inclure la Belgique et le Luxembourg.

TABLEAU No. 5

Répartition de la capacité théorique de transformation et de conditionnement entre les pays membres ou groupes de pays membres (1)

Source : Enquêtes de l'auteur

Pays ou groupe de pays membres	A la fin du premier semestre 1961				D'après les projets devant être réalisés avant la fin de 1962			
	Effectif nombre	% de l'effectif total	Capacité théorique pièce/heure	% de la capacité totale	Effectif nombre	% de l'effectif total	Capacité théorique pièce/heure	% de la capacité totale
Allemagne Fédérale	17	9,6	17.700	12,8	22	11,7	23.700	13,4
Pays du Benelux (2)	37	21,0	40.250	29,1	41	21,8	61.750	34,8
France	116	65,5	72.500	52,5	117	62,2	83.250	46,9
Italie	7	3,9	7.700	5,6	78	4,3	8.700	4,9
Total	177	100,0	138.150	100,0	188	100,0	177.400	100,0

(1) Tableau concernant uniquement les installations ayant une capacité théorique supérieure/ou égale à 250 poulets/h.

(2) Parmi les pays membres du Benelux, il convient de souligner la position prépondérante des Pays-Bas qui représente 89,9 % de la capacité totale en 1961.

TABLEAU No. 6

Répartition dimensionnelle des centres de transformation et de conditionnement de poulets de chair dans les pays membres de la C.E.E. à la fin du 1er semestre 1961

Classement des centres suivant leur capacité théorique en poulets par heure	Allemagne R.F.				Benelux			
	Effectif	% de l'effectif total	Capacité théorique en poulets par heure	% de la capacité théorique totale	Effectif	% de l'effectif total	Capacité théorique en poulets par heure	% de la capacité théorique totale
moins de 500	6	35,4	1.800	10,2	12	32,5	3.650	9,1
moins de 500 à 1.000	5	29,4	2.900	16,4	13	35,1	7.500	18,6
de 1.000 à 2.000	3	17,6	4.500	25,4	7	18,9	8.200	20,4
plus de 2.000	3	17,6	8.500	48,0	5	13,5	20.900	51,9
Total	17	100,0	17.700	100,0	37	100,0	40.250	100,0

Source : Enquêtes de l'auteur

TABLEAU No. 6 (suite)

	France				Italie				C.E.E.			
	Effectif	% de l'effectif total	Capacité théorique en poulets heure	% de la capacité théorique totale	Effectif	% de l'effectif total	Capacité théorique en poulets heure	% de la capacité théorique totale	Effectif	% de l'effectif total	Capacité théorique en poulets heure	% de la capacité théorique totale
Moins de 500	50	43,1	16.800	23,2	3	42,8	1.050	13,6	71	40,1	23.200	16,8
de 500 à 1.000	52	44,8	30.300	41,8	1	14,3	750	9,7	71	40,1	41.450	30,0
de 1.000 à 2.000	11	9,5	14.400	19,8	2	28,6	2.400	31,2	23	13,0	29.500	21,4
plus de 2.000	3	2,6	11.000	15,2	1	14,3	3.500	45,5	12	6,8	43.900	31,8
Total	116	100,0	72.500	100,0	7	100,0	7.700	100,0	177	100,0	138.150	100,0

TABLEAU No. 7

Répartition dimensionnelle des centres d'abattage de volailles en France à la fin du 1er semestre 1961

Source : Enquêtes I.N.R.A.

Classement des centres d'abattage suivant leurs capacités théoriques en poulets par heure	Effectif	% du total	Capacités théoriques en poulets par heure	% du total
de 250 à 300 poulets/h	19	16,4	4.750	6,5
de 300 à 400 "	9	7,7	2.810	3,9
de 400 à 500 "	22	18,9	9.300	12,8
de 500 à 600 "	34	29,3	17.100	23,6
de 600 à 700 "	3	2,6	1.800	2,5
de 700 à 800 "	11	9,5	8.100	11,1
de 800 à 900 "	3	2,6	2.400	3,3
de 900 à 1.000 "	1	0,9	950	1,3
de 1.000 à 2.000 "	11	9,5	14.400	19,8
plus de 2.000 "	3	2,6	11.000	15,2
	116	100,0	72.500	100,0

TABLEAU No. 8

Répartition dimensionnelle des centres d'abattages et de conditionnement de volailles aux Pays-Bas à la fin du 1er semestre 1961

Source : Enquêtes de l'auteur

	Effectif	% du total	Capacité théorique	% du total
de 250 à 500 poulets par heure	4	14,8	1.300	3,6
de 500 à 1.000	12	44,5	7.000	19,3
de 1.000 à 2.000	6	22,2	7.000	19,3
plus de 2.000	5	18,5	20.900	57,8
Total	27	100,0	36.200	100,0

D. LE CONTROLE DE LA BRANCHE ET LES LIAISONS AVEC LES ACTIVITES DE L'AMONT ET DE L'AVAL

En raison de sa position de point de passage obligé de la chaîne verticale du produit, le contrôle de la branche transformation permet à un agent, à un groupe d'agents économiques de jouer un rôle décisif dans le processus de coordination de la production et des débouchés.

Il en résulte que les firmes de l'amont ou de l'aval manifestent une volonté de participer directement aux processus de décisions à ce niveau privilégié.

Les formes de ce contrôle sont variables suivant les régions et reflètent souvent le dynamisme comparatif des divers agents ou groupes d'agents économiques participant à l'expansion de l'aviculture moderne.

On assiste donc à la constitution d'unités de décisions complexes, souvent mouvantes et dont l'analyse structurelle n'est pas toujours aisée. Les théoriciens des échanges ont élaboré le concept de groupe ou d'unité de contrôle afin de regrouper les firmes dépendant d'une même autorité. Plusieurs critères de dépendance peuvent être utilisés suivant que l'on opte en faveur d'une interprétation plus ou moins extensive du concept de groupe.

Il n'y a pas de problème lorsqu'une même entreprise a une activité diversifiée. Par contre dès qu'il s'agit d'entreprises différentes, le contrôle d'une entreprise sur une ou plusieurs autres peut en effet s'exercer de différentes façons et à des degrés divers. Les théoriciens des échanges (1) retiennent quatre voies de contrôle d'une firme sur une ou plusieurs autres firmes.

a) Le contrôle par propriété absolue ou la firme détient la propriété complète du capital social de la firme ou des firmes filiales.

b) Le contrôle par propriété majoritaire ou la firme ne possède que la majorité du capital social.

c) Le contrôle par propriété minoritaire, complété par des accords spécifiques.

---

(1) cf. en particulier l'ouvrage de synthèse de J. Houssiaux: Le pouvoir de Monopole SIREY 1958.

d) Contrôle sans propriété du capital réalisé notamment par des liaisons personnelles au stade de la direction proprement dite ou du Conseil d'Administration. La consistance des groupes varie donc de façon considérable suivant le critère de contrôle utilisé.

Dans la suite de ce paragraphe on retiendra une conception restrictive du groupe (propriété absolue ou majoritaire). Ce choix méthodologique a été dicté par le manque de moyens nécessaires pour pouvoir procéder à des analyses plus approfondies.

Les ateliers de transformation et de conditionnement de volailles xistant dans la Communauté Economique Européenne sont contrôlés dans des roportions inégales suivant les pays membres par cinq catégories d'agents conomiques :

1) Les coopératives agricoles
2) Les firmes productrices de poussins d'un jour
3) Les firmes fabriquant des aliments composés pour le bétail
4) Les firmes spécialisées dans l'abattage et le conditionnement de la volaille
5) Les industries alimentaires diverses
6) Les collectivités et établissements publics

Dans quelques pays membres enfin il faut mentionner les initiatives certaines collectivités ou établissements publics.

La coopération agricole

Les producteurs de poulets de chair, groupés en coopératives, se sont assurés le contrôle d'une partie de l'indutrie de transformation et de conditionnement des produits dans les pays membres de la Communauté. La fraction contrôlée par la coopération agricole est inégalement importante suivant les pays.

a) En Allemagne fédérale la coopération agricole contrôle deux centres d'abattage et de conditionnement représentant une capacité totale de 1.500 pièces par heure, soit 8,47 % de la capacité totale recensée dans ce pays.

Il s'agissait au départ de deux sociétés coopératives importantes ayant déjà une gamme d'activités étendue, dont la production des aliments composés pour le bétail et qui se sont adjointes chacune une nouvelle branche pour organiser la production, et la commercialisation du poulet de chair.

b) Dans les pays membres du Benelux, c'est seulement aux Pays-Bas que la coopération agricole exerce un certain contrôle sur cette branche d'activité. Il s'agit surtout de l'abattoir bien connu de Boksmeer, dont la capacité théorique horaire est de 10.000 pièces et qui représente 27,6 % de la capacité théorique totale existant dans le pays et 24,8 % de la capacité théorique totale du Benelux (1).

Cet abattoir est une émanation de coopératives agricoles existantes contrôlant entre autres la fabrication des aliments composés pour le bétail et la commercialisation des oeufs. En Belgique et au Luxembourg il n'existe actuellement pas d'abattoir contrôlé par la coopération agricole.

c) En France la coopération agricole a pénétré dès le début de l'expansion avicole dans cette nouvelle branche d'activité. Il convient en particulier de mentionner le fait que deux des tous premiers abattoirs modernes de volailles ont été des créations coopératives (2). De nouvelles coopératives avicoles spécialisées ou de branches avicoles de coopératives polyvalentes ont créé entre 1955 et 1961 quatorze autres unités.

Au cours du second semestre de l'année 1961 la coopération agricole contrôle seize centres d'abattage et de conditionnement orientés vers la transformation du poulet de chair représentant 14 % de l'effectif total et 10,7 % de la capacité théorique existante, soit encore 7.550 pièces par heure.

(1) Il s'agit du plus grand abattoir de volailles de la C.E.E. La construction d'un autre abattoir de grande dimension était projetée par les coopératives néerlandaises lors de notre enquête.

(2) Coopérative des agriculteurs du Lauragais, Castelnaudary (Aude) et coopérative la Rurale Morbihannaise Vannes (Morbihan). Ces deux firmes ont connu par la suite un rythme de croissance rapide. Dans les deux cas il s'agit de coopératives agricoles qui ont développé une branche avicole financée par des réserves antérieures accumulées dans d'autres branches d'activité: céréales et approvisionnement dans le premier cas, production de semences sélectionnées de pommes de terre dans le second.

A la fin de l'année 1959 la coopération agricole contrôlait 30 % de la capacité totale. A partir de cette date on a observé un décalage croissant entre le rythme d'expansion de la branche et le rythme de développement de la fraction contrôlée par la coopération agricole.

Enfin il est intéressant de remarquer que six coopératives agricoles sur les seize précitées, contrôlent la fabrication des aliments composés pour le bétail. Leur entrée dans la branche transformation et conditionnement des volailles semble avoir été en grande partie déterminée par leur volonté de développer les ventes d'aliments composés.

d) En Italie la coopération agricole (1) contrôle deux abattoirs représentant une capacité théorique de 550 poulets heure soit 7,1 % de la capacité totale existant à la fin du premier semestre 1961. Dans les deux cas il s'agit de coopératives polyvalentes contrôlant la fabrication des aliments composés pour le bétail.

Les firmes productrices de poussins d'un jour

Dans l'ensemble de la C.E.E. les firmes ou groupes de firmes productrices de poussins d'un jour n'ont guère pénétré dans la branche transformation et conditionnement des produits finis.

L'Allemagne fédérale (2) constitue toutefois une exception, puisque une firme importante productrice de poussins d'un jour contrôle deux abattoirs représentant une capacité théorique horaire de 3.000 pièces soit 16,9 % de la capacité totale. Mentionnons enfin qu'en Belgique, un important couvoir industriel s'est adjoint récemment un petit abattoir d'une capacité théorique de 400 pièces par heure.

Les firmes productrices d'aliments composés pour le bétail

Dans la plupart des pays membres les firmes fabriquant des aliments composés pour le bétail ont été amenés à s'assurer le contrôle d'une fraction plus ou moins importante de l'industrie de transformation et conditionnement du poulet de chair pour éliminer un des principaux goulots d'étranglement qui freinaient l'expansion de leur marché.

---

(1) Les Consorzi Agrari
(2) Il est à remarquer qu'il s'agit d'une branche d'activité d'un ensemble non alimentaire complexe et important.

Généralement, ce goulot d'étranglement est résulté d'une distorsion de croissance entre les branches d'activité fournissant aux producteurs avicoles certaines ressources productrices essentielles, dont les aliments composés, et celles qui assureraient la commercialisation des produits finis (transformation, conditionnement et distribution finale).

a) Allemagne fédérale

En Allemagne fédérale l'industrie des aliments composés pour le bétail contrôle apparemment une seule unité d'abattage et de conditionnement représentant une capacité théorique de 2.500 pièces par heure soit encore 14,1 % de la capacité théorique totale.

b) Benelux

La situation est variable suivant les pays membres du Benelux. Aux Pays-Bas, deux abattoirs représentant une capacité théorique de 3.700 pièces par heure, soit 9,2 % de la capacité totale, sont contrôlés par deux firmes dont l'activité principale est la fabrication des aliments composés pour le bétail (1).

Pour l'ensemble du Benelux, trois abattoirs représentant une capacité théorique de 3.950 pièces, soit 9,8 % de la capacité théorique totale, sont sous le contrôle de l'industrie de l'alimentation animale.

c) France

Quelques firmes d'aliments du bétail ont créé une branche d'abattage et de conditionnement des volailles afin de stabiliser leurs débouchés. Les réalisations les plus spectaculaires sont le fait de firmes régionales localisées principalement en Bretagne.
En 1961, des firmes privées fabriquant des aliments composés pour le bétail contrôlaient quatre abattoirs représentant une capacité théorique de 4.500 pièces par heure, soit 6,2 % de la capacité globale de la branche.

---

(1) Il existe dans les pays du Benelux et dans d'autres pays membres de la C.E.E. des abattoirs contrôlés par des firmes du genre "conglomérats" ayant une branche aliments du bétail. Ces types de contrôle ont été classés dans la rubrique "Industries diverses"

En fait l'importance relative de la part contrôlée par l'industrie de l'alimentation animale a sensiblement diminué à la suite du transfert de l'abattoir Franc Poulet (1) à la Société Centrale de l'Equipement du Territoire (S.C.E.T.).

d) Italie

C'est dans ce pays que les firmes privées fabriquant des aliments composés pour le bétail contrôlent la fraction la plus importante de la branche étudiée puisqu'elle représente une capacité théorique de 4.750 pièces par heure, soit 61,7 % de la capacité globale.

4. Les firmes indépendantes spécialisées dans l'abattage et le conditionnement des volailles

Traditionnellement, les opérations de transformation et de conditionnement de la volaille étaient réalisées dans une multitude d'installations de petites dimensions faiblement mécanisées et utilisant presque exclusivement de la main-d'oeuvre familiale.

En fait, un petit nombre seulement de ces agents traditionnels ont pu s'adapter aux nouvelles conditions techniques et économiques de l'aviculture (2). Par contre, d'autres agents exerçant des fonctions commerciales classiques dans les zones rurales ont procédé à des reconversions plus rapides en direction de cette nouvelle branche d'activité. Parmi les reconversions les plus fréquentes en provenance des activités agricoles ou para-agricoles en déclin, il faut signaler des entrepreneurs de travaux agricoles (battage etc...), des tailleurs de lin, des intermédiaires traditionnels du commerce du gros bétail, des artisans ruraux, etc...

Parallèlement, d'autres agents d'origine non rurale sont également entrés dans la branche. Il en résulte que le groupe des firmes que l'on a rassemblé sous la rubrique "Firmes indépendantes spécialisées dans l'abattage et le conditionnement de la volaille" constitue un ensemble sociologiquement très hétérogène.

---

(1) Créé initialement sous forme de filiale commune par un groupe de firmes fabriquant des aliments composés pour le bétail.

(2) Cette inertie est due au manque de moyens financiers et de formation générale

a) L'Allemagne fédérale

En Allemagne fédérale le groupe d'agents étudié contrôle onze unités représentant 64,4 % de la capacité théorique totale. Il est évident que la législation d'aide sous condition accordée par les pouvoirs publics facilite le développement d'une industrie moderne de transformation sans désaisissement exagéré du contrôle au profit des branches d'activité de l'amont.

b) Le Benelux

Dans les pays membres du Benelux les positions détenues par les abattoirs juridiquement indépendants des autres branches d'activité représentent 58,3 % de la capacité théorique totale. En Belgique et au Luxembourg six unités représentant une capacité théorique de 1.350 pièces par heure, soit 32 % de la capacité totale, peuvent être rangées dans cette catégorie (1). Aux Pays-Bas plus de 60,5 % de la capacité est sous le contrôle des firmes dites "exportatrices".

c) La France

Les transformateurs expéditeurs indépendants contrôlent la plus grande partie de la branche, soit 88 firmes représentant 76,5 % de la population totale.

Ce sous-ensemble de 88 unités représente une capcité théorique de 50.100 pièces, soit 69 % de la capacité totale.

Un grand nombre de ces firmes manifestent une réticence à l'égard des perspectives d'industrialisation croissante des opérations de transformation et de conditionnement des produits avicoles. Ces comportements risquent de freiner certaines évolutions structurelles pourtant nécessaires.

d) L'Italie

En Italie tous les centres de transformation et de conditionnement recensés en 1961 étaient contrôlés par les activités d'amont et d'aval, soit par des collectivités publiques.

---

(1) En Belgique on rencontre un nombre assez impressionnant de petites entreprises familiales transformant en moyenne de 700 à 800 pièces par semaine.

5. Les industries alimentaires diverses

Des industries alimentaires existantes peuvent également élargir la gamme de leurs activités en direction de la transformation des produits avicoles. Il semblerait même qu'il s'agisse d'une modalité courante de croissance de ces industries.

Ce processus de croissance diversifiée est encore à ses débuts dans les pays de la C.E.E. En Allemagne fédérale, une firme spécialisée dans l'industrie de la viande s'est adjointe une branche abattage et conditionnement de la volaille.

Dans le Benelux trois firmes, l'une spécialisée dans la production des denrées surgelées et l'autre dans le stockage de produits laitiers et la dernière représentant un grand complexe classique de l'économie agricole, controlent trois abattoirs représentant une capacité théorique horaire de 2.450 unités, soit 6,1 % de la capacité totale.

En France une société d'entrepôts frigorifiques contrôle également une unité dont la capacité théorique horaire est de 3.000 pièces.

6. Les collectivités et établissements publics

Des abattoirs contrôlés par des collectivités ou établissements publics existent seulement en Italie et en France.

Dans le premier pays il s'agit d'abattoirs municipaux exploités sous forme de prestations de service par de nombreux utilisateurs opérant sur les marchés de volailles vivantes (1).

En France il s'agit essentiellement d'abattoirs contrôlés par la Société Centrale pour l'Equipement du Territoire (SCET) qui est une des nombreuses filiales de la Caisse des Dépots et des Consignations (2).

---

(1) La rationnalité de ce mode d'utilisation est pour le moins contestable.

(2) La caisse des dépôts et des consignations est un intermédiaire financier public institué par la loi des finances du 16 avril 1816. Il s'agit d'un établissement public doté de la personnalité morale et d'une autonomie financière très grande. La caisse des dépôts et des consignations gère les fonds des caisses d'épargne ordinaires, les fonds de nombreux services sociaux et centralise les fonds des organismes de sécurité sociale. La caisse intervient sur le marché financier par ses placements à long terme, par ses prêts aux collectivités publiques locales, par des participations prises à des fins d'intérêt national dans le capital de certaines sociétés ou enfin plus récemment par la création de nouvelles firmes soit dans des branches où le capital privé ne manifeste pas un dynamisme suffisant, soit en vue de résoudre des problèmes bien déterminés. C'est ainsi qu'ont été créées la SIC (construction de logements) et la SCET (équipement du territoire). La SCET dispose d'une division "équipements et infrastructure agricoles" qui implante des marchés gares, des abattoirs de volailles, etc...

x
x x

Lorsqu'on observe la répartition au niveau de l'ensemble de la Communauté, on aboutit aux conclusions suivantes.

Le groupe des firmes indépendantes spécialisées dans la transformation et le conditionnement de la volaille représente 72,3 % de la population totale et contrôle 58,7 % de la capacité de la branche.
La coopération agricole représente par ordre d'importance décroissante le second groupe, puisqu'elle contrôle 11,9 % des unités et 14,3 % de la capacité de la branche.
Les firmes fabriquant des aliments composés pour le bétail occupent une position légèrement inférieure au groupe précédent puisqu'elles représentent 11,37 % de la capacité de la branche mais seulement 6,2 % des effectifs, ce qui signifie que la dimension moyenne des abattoirs de cette catégorie est sensiblement supérieure à celle de la catégorie précédente.
Enfin le groupe des industries alimentaires diverses ne représente encore que 5,76 % de la capacité totale et 2,8 % des effectifs.
Cette répartition peut se transformer assez profondément au cours des prochaines années et il nous semble plus que problable que la part des deux dernières catégories d'agents peut s'accroître dans des proportions considérables.

TABLEAU SYNTHETIQUE DE L'IMPORTANCE RESPECTIVE DES GROUPES D'AGENTS ECONOMIQUES CONTROLANT L'INDUSTRIE DE TRANSFORMATION ET DE CONDITIONNEMENT DU POULET DE CHAIR DANS LES PAYS MEMBRES DE LA C.E.E. en 1961

Unité - Capacité théorique par heure

Source : Enquête directe

	Allemagne fédérale				Benelux				France				Italie				C.E.E.			
	Effectif	% de l'effectif	Capacité	% de la capacité	Effectif	% de l'effectif	Capacité	% de la capacité	Effectif	% de l'effectif	Capacité	% de la capacité	Effectif	% de l'effectif	Capacité	% de la capacité	Effectif	% de l'effectif	Capacité	% de la capacité
Coopératives agricoles	2	11,7	1.500	8,5	1	2,7	1.000	24,8	16	14,0	7.750	10,7	2	28,0	550	7,1	21	11,9	19.800	14,3
Firmes productrices poussins d'un jour	2	11,7	3.000	16,9	1	2,7	400	1,0	-	-	-	-	-	-	-	-	3	1,7	3.400	2,5
Firmes fabriquant des aliments composés pour le bétail	1	5,9	2.500	14,1	3	8,1	3.950	9,8	4	3,5	4.500	6,2	3	44,0	4,750	61,7	11	6,2	15.700	11,4
Firmes indépendantes spécialisées dans l'abattage et le conditionnement de la volaille	11	64,8	8.200	46,4	29	78,4	23.450	58,3	88	76,5	49.450	69,0	-	-	-	-	128	72,3	81.100	58,7
Industrie alimentaires diverses	1	5,9	2.500	14,1	3	8,1	2.450	6,1	1	1	3.000	3,3	-	-	-	-	5	2,8	7.950	5,7
Collectivités et établissements publics	-	-	-	-	-	-	-	-	7	6,0	7.800	10,8	2	28,0	2.400	42,2	9	5,1	10.200	7,4
Total	17	100,0	17.700	100,0	37	100,0	40.250	100,0	116	100,0	72.500	100,0	7	100,0	7.700	100,0	177	100,0	138.150	100,0

Annexes au Chapitre II

Projet de réglementation préparé par les services vétérinaires du Ministère de l'Agriculture concernant l'abattage et l'inspection sanitaire des volailles, la préparation et l'inspection sanitaire des produits à base de volailles ou de leurs abats.

A. Etablissements d'abattage et de fabrication

1. Etablissements d'abattage
2. Etablissements de fabrication
3. Dispositions communes

B. Inspection sanitaire

1. Présentation des volailles avant l'abattage
2. Présentation des volailles après l'abattage

PROJET DE REGLEMENTATION PREPARE PAR
LES SERVICES VETERINAIRES DU MINISTERE DE
L'AGRICULTURE
concernant l'Abattage et l'Inspection
Sanitaire des Volailles, la préparation et l'inspection
Sanitaire des Produits à base de volailles ou de leurs abats

A. ETABLISSEMENTS D'ABATTAGE ET DE FABRICATION

Les volailles doivent être abattues et préparées dans des locaux d'établissements publics ou privés régulièrement autorisés ou déclarés et exclusivement réservés à cette fin. Il en est de même pour les fabrications effectuées avec des volailles ou avec leurs abats. Sans préjudice de l'application des prescriptions prévues par la législation sur les établissements dangereux, insalubres ou incommodes, les établissements visés ci-dessus doivent être aménagés et équipés dans les conditions déterminées par le présent règlement.

1. Etablissements d'abattage

Les abattoirs de volailles doivent comporter au minimum les locaux et les aménagements suivants :

- 1 local d'attente pour les oiseaux destinés à être sacrifiés ;
- 1 local d'abattage ;
- 1 local de préparation ;
- 1 local de réfrigération ;
- 1 local de conditionnement ;
- des locaux sanitaires ;
- des vestiaires ;
- des lavabos et des W.C.

Les locaux de travail sont disposés de façon à permettre un cheminement continu des volailles sans chevauchement et sans croisement des circuits.

a) Local d'attente des animaux

Compte tenu de l'activité normale de l'établissement, ce local doit être assez vaste pour permettre sans encombrement le repos des animaux durant au moins 12 heures avant le sacrifice. Placé à proximité immédiate du local d'abattage il ne doit avoir avec ce dernier aucune communication directe.

L'aération et l'éclairage doivent être largement assurés.

Les mesures prises conformément aux dispositions des alinéas précédents doivent permettre d'effectuer correctement l'inspection sanitaire des animaux avant l'abattage.

Un local attenant doit être équipé pour le lavage et la désinfection des cageots ou épinettes.

b) Local d'abattage

Ce local doit être muni de tous les appareils nécessaires à la réalisation des opérations suivantes : saignée, plumaison, essicotage.

Si l'importance des abattages l'exige il doit être équipé d'un convoyeur aérien mécanique à vitesse règlable.

Toutes dispositions efficaces doivent être prises pour assurer la ventilation et l'évacuation des buées.

c) Local de préparation

Ce local fait suite au précédent mais aucune communication ne doit exister entre eux, autres que celles nécessaires au passage des carcasses le cas échéant sur convoyeur aérien. Il doit être d'une capacité telle que les opérations d'effilage ou d'éviscération, de troussage, de mise en forme, puissent y être effectuées sur des emplacements différents, suffisamment distants les uns des autres.

Les installations doivent être telles qu'elles permettent d'effectuer commodément l'inspection sanitaire des carcasses et des viscères.

d) Local de réfrigération

Ce local, attenant au précédent, comprend deux parties permettant:

- l'une la réfrigération, entre 0° et + 4° C, des carcasses et des abats immédiatement après la fin de leur préparation et avant leur conditionnement ;
- l'autre le stockage, avant leur expédition, des carcasses de volailles et des abats conditionnés.

e) Local de conditionnement

Contigu au précédent, sa température intérieure ne doit jamais dépasser + 10° C.

f) Locaux sanitaires

Les locaux sanitaires sont isolés des autres locaux de l'établissement, et munis d'un système de fermeture à clef.

Ils comprennent :

- un local d'isolement des volailles vivantes chez lesquelles l'inspection révèle l'existence d'une maladie réputée contagieuse ou un état pathologique susceptible de compromettre la salubrité de leur chair ;
- un local d'abattage, attenant au précédent, utilisé pour les animaux isolés à la suite de l'inspection sanitaire ante mortem;
- un local de saisie.

2. Etablissements de fabrication

Les établissements dans lesquels sont fabriqués des conserves et produits divers à base de chair ou d'abats de volailles sont annexés aux abattoirs de volailles ou indépendants de ces derniers.

Lorsque les établissements de fabrication sont indépendants des établissements d'abattage, les volailles abattues et conditionnées en caisses y sont transportées sous le régime du froid.

Les établissements de fabrication comprennent :

a) un local réfrigéré entre 0° et + 2° servant à la réception et à l'entreposage des matières premières destinées à la fabrication ;

b) un local de préparation dans lequel les matières premières sont nettoyées, parées et placées dans les récipients appropriés ;

c) une ou plusieurs salles de traitement comportant si besoin est un nombre suffisant d'appareils de stérilisation ;

d) en cas de fabrication de conserves appertisées, une chambre à usage d'étuve, à + 37° C, pourvue d'un thermomètre enregistreur et permettant de recevoir les échantillons de boites de conserves provenant d'une semaine de fabrication.

e) des vestiaires, des lavabos, des W.C.

Chaque appareil de stérilisation doit être muni :

- d'un thermomètre enregistreur convenablement placé :
- d'un thermomètre à mercure étalonné ;
- d'un manomètre ou thermo-manomètre ;
- d'un régulateur de pression ;
- de robinets convenablement placés.

3. Dispositions communes

a) Hygiène générale des établissements

Les établissements visés aux points 1 et 2 doivent être construits en dur, les parois, cloisons, plafonds, portes des divers locaux sont établis en matériaux appropriés permettant un nettoyage, un lavage et une désinfection efficaces.

Aucun angle vif ne peut être toléré. Les raccordements des parois entre elles et avec les sols sont toujours effectués en larges arrondis.

Les sols sont imperméables, de pente convenable permettant l'écoulement facile des eaux de lavage sur des canalisations d'évacuation pourvues de siphons.

Des vestiaires, les lavabos avec eau chaude et froide, des W.C. doivent être mis à la disposition du personnel.

Les lavabos doivent être en nombre suffisant et toujours munis de savon et d'essuie-mains, de préférence en papier. Ils sont convenablement distribués dans les locaux de travail, et à proximité immédiate des W.C. et des vestiaires.

Les W.C. ne doivent en aucun cas avoir une communication directe avec les salles ou locaux de travail.

La lumière naturelle ou artificielle doit être abondante dans tous les locaux.

L'aération doit permettre des conditions de travail hygiéniques. Elle doit être complétée, si besoin est, par des systèmes d'évacuation des vapeurs et buées, ainsi qu'il a été déjà précisé.

Toutes précautions sont prises pour éviter l'entrée des mouches et le passage des rongeurs.

Chaque établissement doit posséder une installation d'eau potable sous-pression, chaude et froide, à l'exclusion de tout réseau d'eau non potable.

Le matériel, les instruments, les ustensiles divers utilisés dans les opérations d'abattage et de préparation des volailles, ainsi que dans les opérations de fabrication doivent être construits de telle façon et avec de tels matériaux qu'ils puissent être l'objet d'un nettoyage et d'une désinfection faciles et efficaces.

Des planches à découper et à parer sont tolérées dans les établissements de fabrication. Elles doivent être en bon état, sans fissure, convenablement entretenues.

Des récipients étanches, munis d'un couvercle ajusté, sont strictement réservés à la collecte des déchets d'abattage et des sous-produits non comestibles. Ils doivent porter une bande de peinture jaune bien visible, permettant de les distinguer des autres récipients.

Ils sont vidés de leur contenu aussi fréquemment qu'il est nécessaire.

Il doit également exister, en nombre suffisant, des récipients étanches, munis d'un système de fermeture inviolable, destinés à la collecte des saisies et portant en lettres majuscules bien visibles l'inscription "SAISIES".

Aucun chien ou chat ne doit pénétrer dans l'établissement.

La désinfection des locaux doit intervenir aussi souvent que nécessaire. Les produits utilisés à cette fin ne doivent, en aucun cas, avoir une odeur pénétrante et persistante.

La désinfection du matériel des divers ustensiles ou instruments et récipients susceptibles d'être mis en contact avec les volailles abattues ou leurs abats, doit être effectuée dans les conditions prévues par la règlementation en vigueur (D. du 15 avril 1912 modifié par le D. du 15 août 1937 - Circ. min. du 1er juin 1931 complétée par les circulaires des 21 novembre 1955 et 10 mars 1959).

Les lavages sont effectués à l'eau potable exclusivement. Les cageots sont toujours lavés et désinfectés avant leur départ de l'établissement.

Le matériel, les outils, les ustensiles et récipients divers sont lavés et désinfectés chaque jour après la fin du travail.

b) Hygiène du personnel

Le personnel employé à la préparation, au conditionnement, au stockage et à l'emballage des volailles ou de leurs produits, est astreint à la plus grande propreté.

Les tabliers, blouses et bonnets obligatoirement utilisés sont facilement lavables et tenus constamment propres.

Les personnes appelées à manipuler des denrées comestibles doivent être en bonne santé et soumises à des visites médicales périodiques.

Il est interdit de cracher à terre, de fumer, de prendre des repas dans les locaux de travail.

c) Hygiène de l'abattage, de la préparation du conditionnement des volailles et de la fabrication

1. Abattage - Préparation - Conditionnement

Les volailles vivantes sont placées, dès leur arrivée, dans le local d'attente, en vue d'y subir un jeûne de 12 heures pendant lequel elles seront cependant abreuvées à volonté.

L'abattage et les opérations qui y font suite jusqu'au moment de la réfrigération doivent se succéder aussi rapidement que possible, compte tenu des nécessités de l'inspection sanitaire.

La saignée doit être complète. Elle est effectuée obligatoirement sur l'animal suspendu et immobilisé, ou placé dans un appareil spécial à saignée.

La plumaison ne doit entraîner aucune détérioration de la carcasse, ni réduire les possibilités de conservation ultérieure de la volaille.

L'immersion préalable est tolérée dans un bain d'eau constamment renouvelée et maintenue à température convenable. Dans ce cas un séchage suit immédiatemant la plumaison, exécutée en atmosphère ventilée fraîche.

L'essicotage doit être complet.

Dans tous les cas, les intestins doivent être retirés et le jabot vidé.

Carcasses et abats comestibles sont sans délai réfrigérés à coeur à une température inférieure à + 2 °.

Chaque carcasse réfrigérée est enveloppée complètement de façon à être protégée contre toute souillure ultérieure.

L'enveloppe doit être constituée d'un matériau correspondant à la règlementation en vigueur.

Lorsqu'ils ont été prélevés sur la carcasse, les abats comestibles sont enveloppés séparément.

Le conditiennement individuel n'est pas exigé pour les volailles destinées à un établissement de fabrication.

Les carcasses et éventuellement les abats, conditionnés ou non sont rangés dans des emballages normalisés préalablement tapissés à l'intérieur d'une feuille protectrice suffisamment résistante, disposée et pliée de telle sorte qu'en aucun point les denrées ne puissent se trouver en contact direct avec les parois des emballages.

Le remplissage des emballages doit être tel que le calage du contenu soit aussi parfait que possible.

2. Fabrication

Les colis de volailles et d'abats doivent être transportés sous le régime du froid jusqu'à l'établissement de fabrication, si celui-ci est indépendant de l'abattoir dont ils proviennent.

Dès leur arrivée et jusqu'à leur utilisation, les colis sont placés dans un local réfrigéré entre 0° et + 2°. Ils doivent rester entreposés pendant le minimum de temps avant l'utilisation de leur contenu.

Toutes les opérations du cycle de fabrication doivent se poursuivre le plus rapidement possible et dans les meilleures conditions d'hygiène.

Avant leur emploi les récipients destinés à contenir les produits fabriqués doivent être convenablement nettoyés à l'eau potable sous-pression et à la vapeur, égouttés, non essuyés.

Après remplissage les récipients destinés à un traitement thermique doivent subir ce traitement dans le plus bref délai. Ce délai ne doit, en aucun cas, dépasser 30 minutes.

Les documents relatifs à l'autoclavage doivent être conservés à la disposition des agents de l'inspection sanitaire pendant au moins deux années.

B. INSPECTION SANITAIRE

Les volailles doivent faire l'objet d'une inspection sanitaire avant et après l'abattage.

Les fabrications sont également soumises à cette inspection qui porte en outre sur les conditions générales d'hygiène relatives à l'aménagement et au fonctionnement des établissements, telles qu'elles ont été déterminées au point A.

Présentation à l'inspection sanitaire

1. Présentation des volailles avant l'abattage

Le détenteur ou le propriétaire des volailles est tenu de fournir toute l'aide et toutes les facilités nécessaires au vétérinaire-inspecteur pour que celui-ci puisse procéder dans les meilleures conditions à l'examen sanitaire avant abattage.

L'éclairage notamment doit toujours être très largement assuré et les cageots (ou épinettes) disposés dans le local de réception de façon à éviter tout encombrement et toutes difficultés d'examen.

L'inspection ne peut avoir lieu qu'à la lumière du jour ou sous un éclairage artificiel ayant les mêmes caractères.

Toute volaille chez laquelle l'examen révèle des signes de suspicion de maladie ne peut être abattue qu'après autorisation du vétérinaire inspecteur. Celui-ci peut, en attendant, consigner l'animal dans le local sanitaire, ainsi que tous les autres animaux placés dans le même cageot.

Il est interdit de procéder à l'abattage dans l'établissement des volailles reconnues atteintes de peste et d'une façon générale d'une maladie réputée contagieuse.

Ces animaux sont immédiatement isolés pour être dirigés sur l'équarrisage, ou à défaut, abattus sans effusion de sang sur les lieux prescrits pour l'enfouissement.

2. Présentation des volailles après l'abattage

Toutes facilités doivent être données au vétérinaire-inspecteur pour assurer son inspection.

Tous les abats lorsque les volailles sont eviscérées, les intestins, lorsqu'ils sont simplement "effilés", doivent accompagner les carcasses et être placés de façon telle qu'aucune erreur ne soit possible sur la carcasse dont ces abats proviennent.

Aucune partie de l'animal abattu ne doit être soustraite au contrôle du vétérinaire-inspecteur.

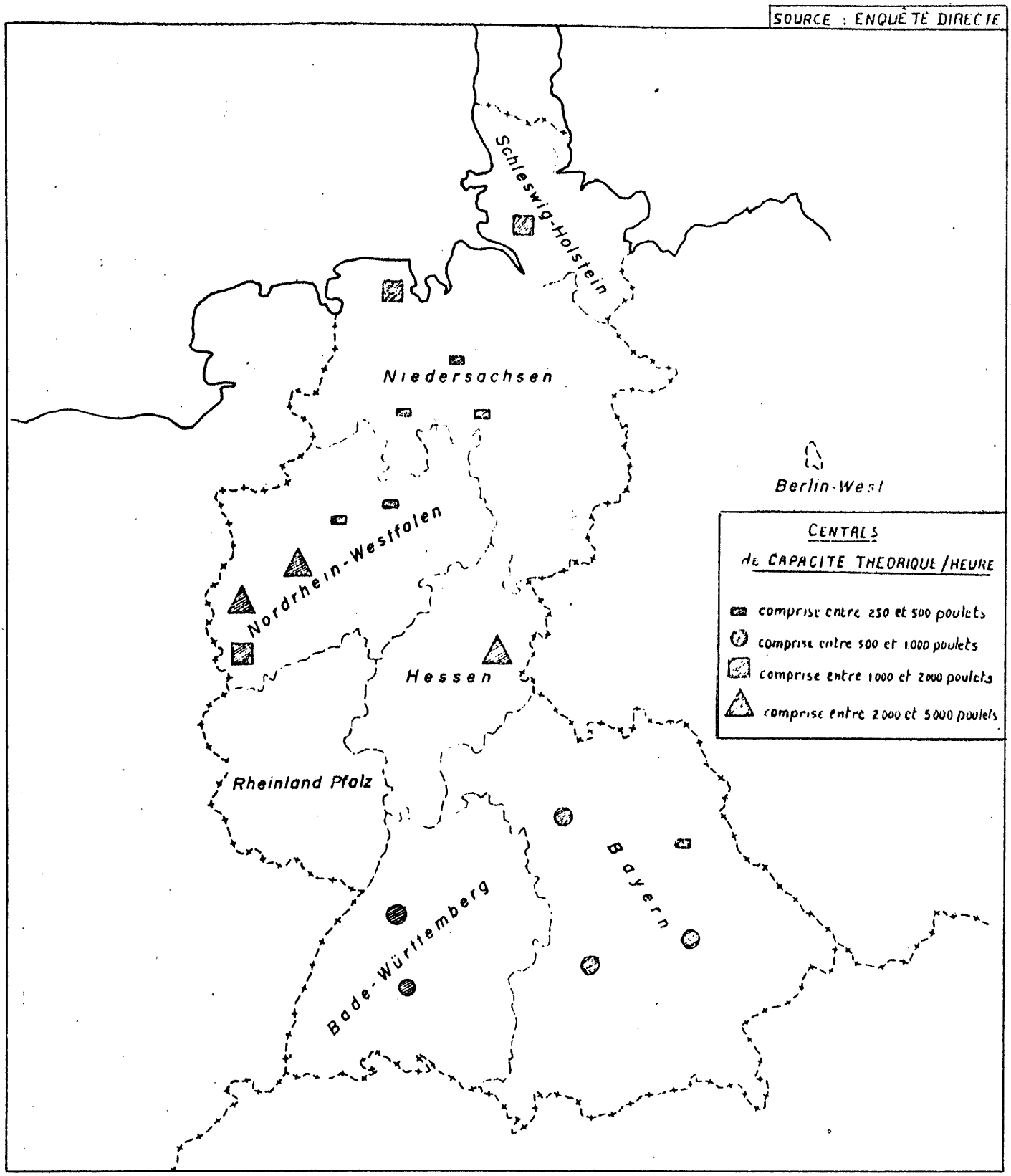
Celui-ci peut prescrire toute incision de la carcasse ou des abats qu'il jugera nécessaire à son examen.

Les lésions pouvant exister sur la carcasse ou sur les abats ne peuvent être ni enlevés, ni masquées, ni incisées. Elles doivent être laissées intactes pour la présentation à l'inspection.

A moins qu'il ne s'agisse d'opérations exigées par le vétérinaire inspecteur il est interdit, avant l'achèvement de l'inspection sanitaire, d'enlever une partie quelconque de la volaille abattue ou de procéder à un découpage de la carcasse.

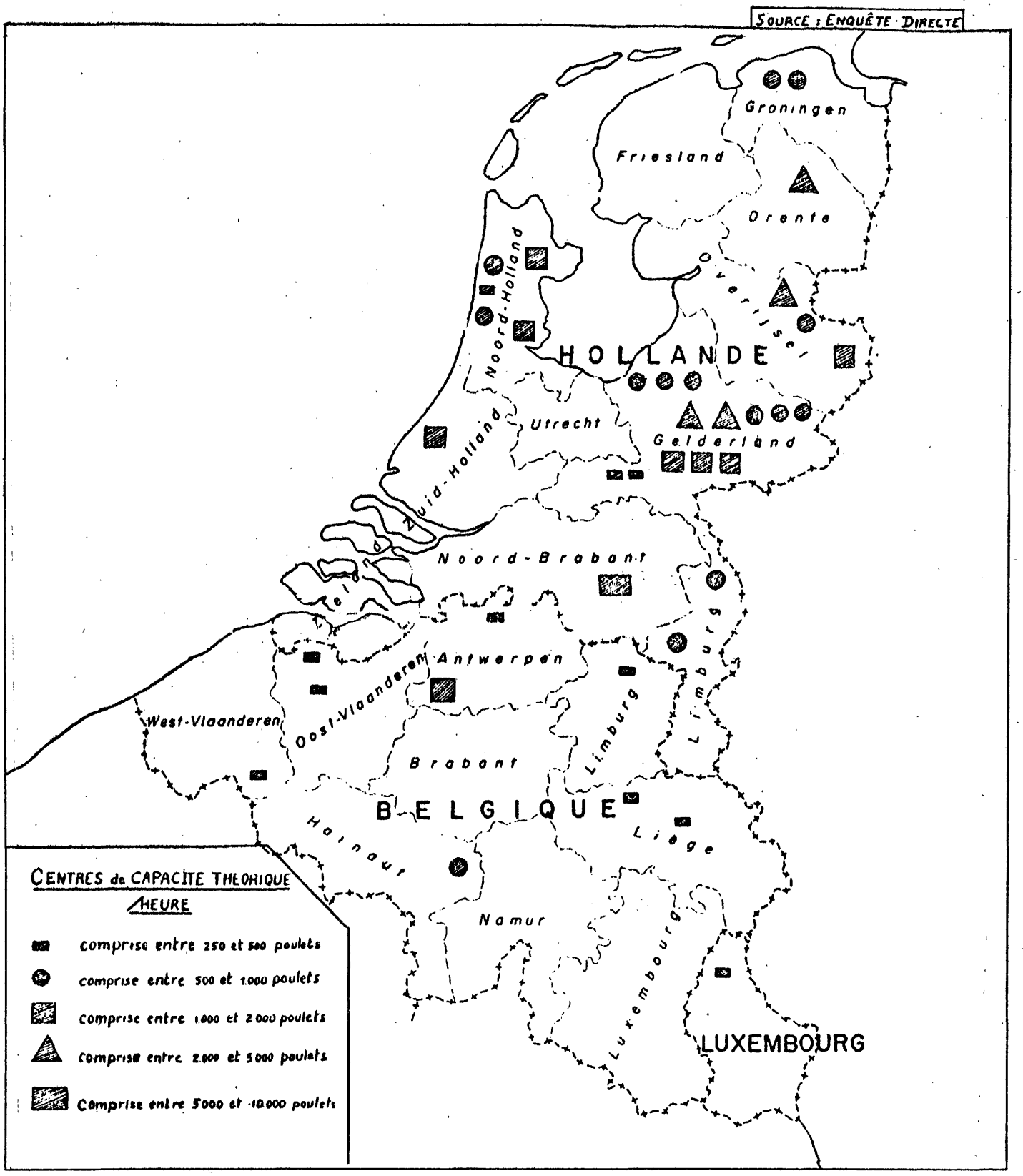
Les animaux abattus et leurs abats ne peuvent être placés en local réfrigéré en vue de leur conditionnement ou utilisés pour la fabrication sans avoir été présentés à l'inspection sanitaire et reconnus propres à la consommation humaine.

LOCALISATION PAR LÄNDER DES CENTRES D ABATTAGE DE VOLAILLES EN ALLEMAGNE FÉDÉRALE EN 1961



Graphique 2

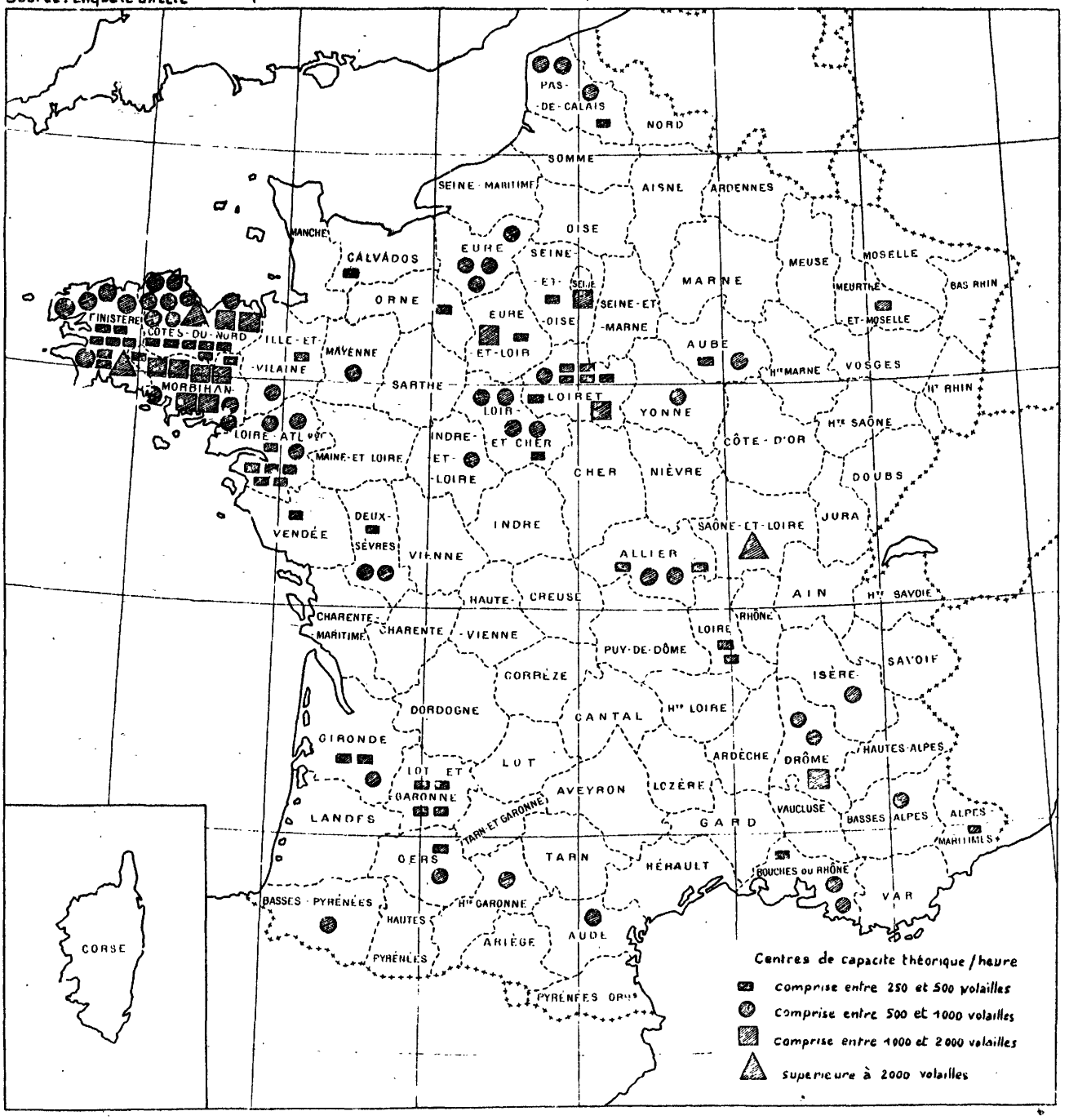
LOCALISATION PAR PROVINCE DES CENTRES D'ABATTAGE DE VOLAILLES DANS LE BENELUX EN 1961



Graphique 3

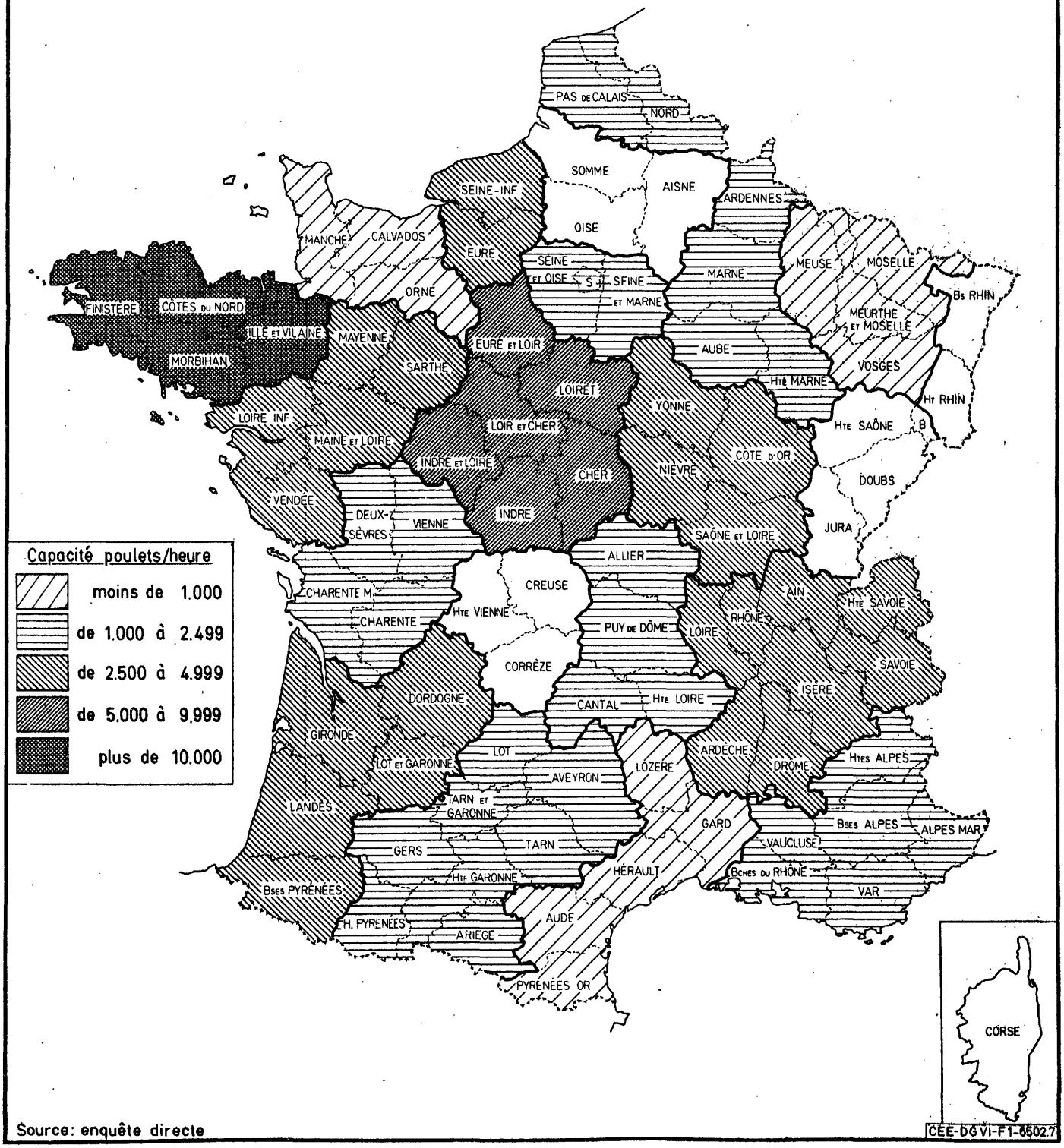
LOCALISATION DEPARTEMENTALE DES CENTRES D ABATTAGE DE VOLAILLES EN FRANCE EN 1961

Source : Enquête directe (centres d'une capacité théorique/heure supérieure à 250 volailles)



Graphique 4

Capacités horaires théoriques totales des centres d'abattage de volailles par circonscription d'action régionale en 1961

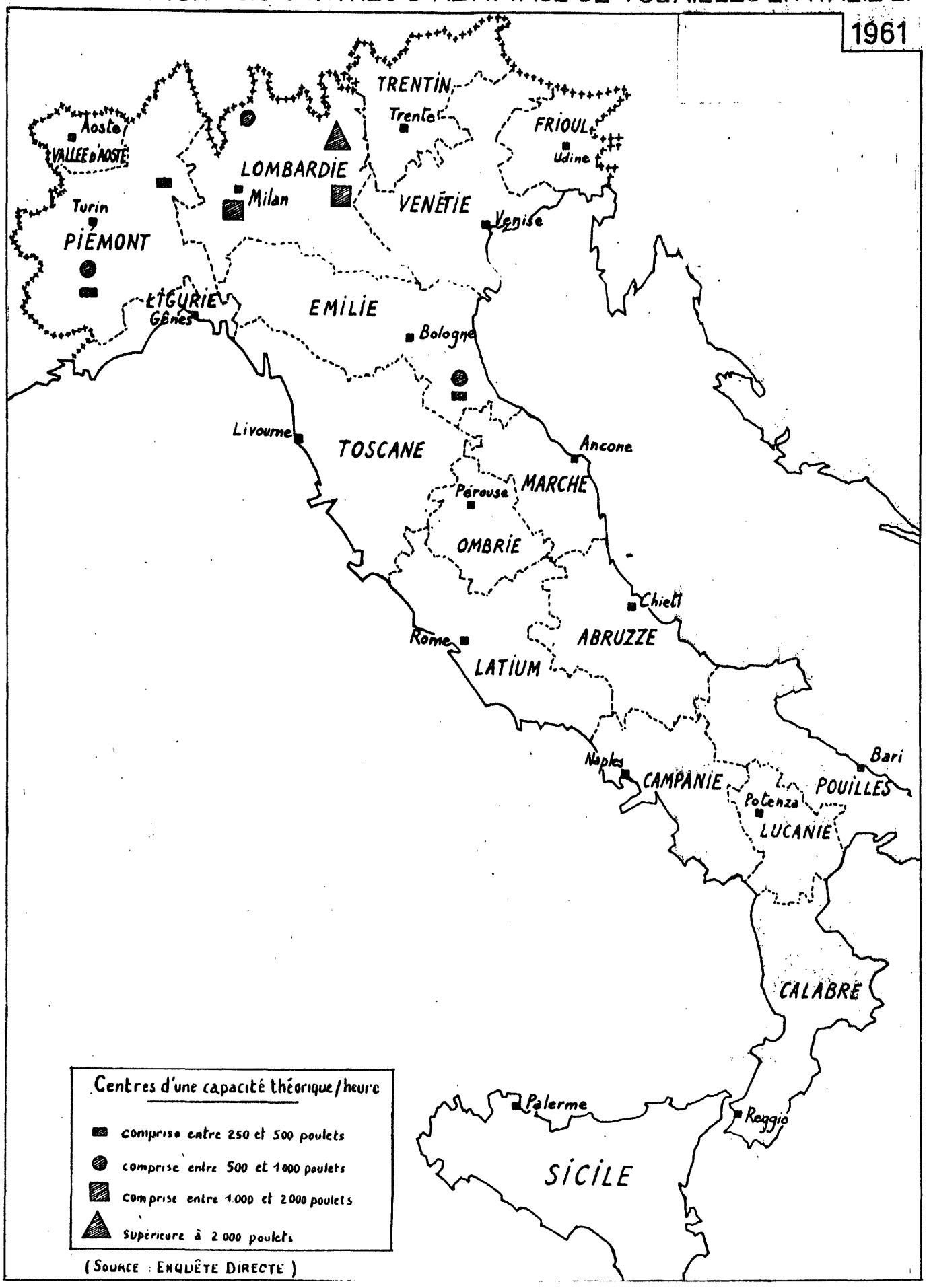


Source: enquête directe

CEE-DG VI-F1-6502.7

Graphique 5

LOCALISATION DES CENTRES D'ABATTAGE DE VOLAILLES EN ITALIE EN 1961



(SOURCE : ENQUÊTE DIRECTE)

Graphique 6

CHAPITRE III

L'ORGANISATION DE LA PRODUCTION AUTOUR DES CENTRES DE TRANSFORMATION ET DE CONDITIONNEMENT : (1) LE DEVELOPPEMENT DE L'INTEGRATION VERTICALE

(1) En fait l'intitulé du chapitre ne correspond pas exactement au contenu car tous les programmes d'intégration ne constituent pas nécessairement une intégration ascendante réalisée par des abattoirs de volailles. C'est en particulier le cas pour les simples contrats de fournisseur (aliments pour volailles notamment); toutefois ce type de contrat doit logiquement décroître au cours des prochaines années.

INTRODUCTION

On aborde dans ce chapitre, l'étude d'un des aspects les plus importants semble-t-il de l'organisation de la production et de la commercialisation du poulet de chair. En outre il s'agit d'un domaine où nous avons réussi à collecter sans trop de difficultés des informations qualitatives et quantitatives d'une qualité suffisante.

L'idée fondamentale à retenir est qu'une proportion croissante de la production industrielle de poulets de chair des pays membres est organisée dans le cadre de rapports d'échanges totalement ou partiellement soustraits aux pulsations du marché "ouvert".

L'ampleur et les modalités techniques de ces liaisons verticales plus ou moins prédéterminées établies entre la branche production et certains agents de son environnement commercial sont variables suivant les pays membres, voire même suivant les diverses régions de production composant un pays donné.

Il faut souligner le caractère évolutif sinon instable de la plupart des schémas d'intégration verticale qui sont analysés dans ce chapitre. Dans ces conditions il convient d'insister davantage sur les tendances à moyen terme, que sur tel ou tel point de détail, pouvant revêtir une certaine importance lors de la collecte des informations, mais ayant perdu toute acuité depuis cette période.

1. Quelques considérations générales sur l'intégration verticale de la production avicole industrialisée

La plupart des auteurs s'accordent désormais à reconnaître que l'essence des processus d'intégration verticale (1) est la détermination à priori du contenu des échanges économiques susceptibles de s'établir entre deux ou plusieurs opérateurs (2).

En utilisant un langage plus classique, l'intégration verticale se traduit par une coordination ex-ante d'activités économiques complémentaires. L'expansion particulièrement rapide de ces types d'organisation dans le domaine de l'aviculture industrielle (3) peut être considérée comme l'une des conséquences de la division du travail très poussée qui caractérise cette partie de l'économie agricole.

(1) On admettra pour la suite des développements contenus dans le présent chapitre "qu'une activité économique est dite intégrée lorsque l'ensemble des opérations qui s'y rapportent sont exécutées sous l'autorité d'un centre de décision unique, et que l'intégration verticale coordonne ou centralise les décisions concernant les phases successives d'une même activité productive"
(2) Flux physiques, flux monétaires et flux d'informations
(3) Phénomène quasi général observé dans tous les pays d'aviculture évoluée

Grâce aux multiples acquisitions de la zootechnie moderne, les techniques de production avicole pouvont être considérées comme suffisamment bien maîtrisées pour donner lieu à une production à grande échelle avec des aléas biologiques assez réduits. Cette maîtrise des techniques productives permet en outre de procéder à une répartition de l'activité avicole en diverses sous-branches spécialisées (production de souches, production d'oeufs à couver, production de poussins d'un jour, fabrication des aliments composés pour volaille, production de poulets de chair ou d'oeufs de consommation, transformation et conditionnement des produits etc.).

La réalisation à grande échelle de toutes ces opérations spécialisées et complémentaires entraîne des coûts fixes élevés correspondant aux divers échelons des processus de production, qu'il s'agit d'étaler au maximum grâce à une production continue. Les économies internes dues à la dimension des processus de production peuvent être plus ou moins annulées par un système de communication inadéquat entre les éléments de l'ensemble complexe (1).

En particulier l'échange décentralisé que constitue le marché ouvert, ne semble pas constituer un cadre optimal de communication en raison de ses nombreuses imperfections. Par contre une planification de l'ensemble des composantes de l'échange (prix, quantité, qualité, période de réalisation, etc), permet théoriquement du moins d'accroître l'efficience de la combinaison productive.

Sur le plan <u>strictement technique</u> (2) le cadre institutionnel de ce type d'organisation de la production avicole, et en particulier le recours à des rapports de propriété ou des liens contractuels, ne revêt pas une importance considérable, puisque dans les deux cas limites on observe le même <u>phénomène de centralisation des décisions majeures</u> concernant l'organisation de la production et de la transformation. En fait la plus grande partie des développements contenus dans ce chapitre concerne principalement l'intégration contractuelle encore souvent appelée quasi-intégration.

Le caractère imparfait et parcellaire de la plupart des modèles de coordination verticale observés lors de la réalisation de l'enquête doit être souligné. En effet, contrairement aux affirmations souvent répétées de certains

---

(1) Risque de rupture d'approvisionnement, apparition de goulots d'étranglement etc.

(2) Il n'en est pas de même sur le plan économique et social.

auteurs, la centralisation des décisions ne conduit pas nécessairement à des processus de décisions plus rationnels (1), notamment en ce qui concerne l'ajustement de la production aux débouchés.

Le comportement des firmes intégrantes semble assez intimement déterminé par leur structure interne. Cette structure est elle-même inhérente aux conditions historiques du développement de l'intégration verticale de la production avicole dans les diverses régions productives et à l'évolution de l'économie alimentaire de la Communauté en général. En effet, à l'exception de quelques exemples observés en Allemagne Fédérale, aux Pays-Bas et en Belgique, la quasi-totalité des expériences d'intégration verticale qui se sont développées dans la Communauté sont le résultat de pressions internes de l'activité avicole. On mentionnera en particulier le rôle joué par les agents fabriquant ou distribuant les aliments composés pour volailles, qui du fait de leur position stratégique ont exercé une forte pression en faveur d'une diffusion rapide des innovations auprès du producteur de base. La plupart des groupes intégrés étudiés ici peuvent donc être classés dans la catégorie des modèles de coordination verticale d'origine technoligique, et il est inexact d'affirmer en particulier que des pressions externes aux processus de production avicole et pouvant prendre naissance au stade des agents distributeurs des produits alimentaires (grossistes ou détaillants) aient engendré ces transformations (2).

Dans ces conditions, les motivations du comportement de la plupart des agents intégrateurs ont été beaucoup plus la recherche de la maximisation du rythme de croissance de la production (3) que l'établissement d'un équilibre cohérent entre les composantes de l'échange du marché des produits avicoles.

Au cours des prochaines années à la suite d'un ralentissement prévisible du rythme de croissance de la production et d'une concurrence accrue entre les groupes intégrés, il est probable que l'on assistera à une restructuration progressive des modèles de coordination verticale, dans le sens d'une recherche plus systématique des économies à tous les stades des processus productifs et

---

(1) A propos du caractère imparfait des modèles de coordination et des processus cumulatifs de désordre économique qui peuvent en résulter, cf. les développements contenus dans le chapitre IV et dans les conclusions du présent rapport

(2) A l'exception des quelques exceptions ci-dessus citées - Allemagne Fédérale et Pays-Bas

(3) Permettant évidemment de maximiser la croissance des ventes de facteurs de production (aliments composés et poussins d'un jour). Cet objectif a pu être atteint grâce à une politique systématique de vente de services (crédit et assistance technique).

d'un meilleur ajustement de la production aux débouchés. Il est évident que les perspectives d'évolution de la distribution alimentaire dans les pays membres de la Communauté esquissées dans le chapitre IV doivent stimuler cette nouvelle orientation de la croissance des firmes intégrantes.

2. Compléments méthodologiques

Lorsqu'il s'est agi de mesurer l'ampleur du développement de l'intégration verticale dans l'aviculture communautaire, il a fallu préciser davantage la frontière entre la production intégrée et la production non intégrée. Dans un certain nombre de pays comme la France ou l'Italie la délimitation des deux types de production ne soulevait pas de difficultés particulières. Il n'en était pas de même pour d'autres pays et notamment en Belgique. Les difficultés rencontrées concernent surtout un type particulier de contrat de production que nous avons qualifié de contrat épisodique. Un contrat de ce genre est une convention orale, liant un éleveur et la plupart du temps un distributeur d'aliments composés et dont la durée n'excède pas la période d'engraissement d'une bande de poulets de chair. Ces types d'organisation peuvent être considérés comme une variante du marché ouvert et ne seront pas pris en considération dans la suite de ce chapitre.

Finalement on a donc retenu une conception plutôt restrictive de la notion de contrats d'intégration et seules ont été soumises à une analyse systématique les firmes intégrantes ayant avec les éleveurs des engagements durables, c'est-à-dire couvrant au moins une année.

Ce chapitre comprend cinq paragraphes intitulés comme suit :

1. Tendances et ampleur du mouvement d'intégration verticale
2. Morphologie des groupes intégrés
3. Mode et degré de coordination des décisions au sein des groupes quasi-intégrés
4. Les liaisons financieres entre les firmes intégrantes et les unités intégrées et le problème des aléas
5. Quelques hypothèses de développement et de transformation du sous-ensemble intégré.

A. TENDANCES ET AMPLEUR DU MOUVEMENT D'INTEGRATION VERTICALE DE LA PRODUCTION (1960 et 1961)

Le volume des informations disponibles est inégal suivant les pays membres. Dans certains pays comme la France et l'Italie, il est possible de reconstituer approximativement le développement du phénomène, alors que dans d'autres comme la Belgique et les Pays-Bas, les possibilités d'analyse rétrospective sont plus limitées. On envisagera succinctement la situation dans chaque pays membre telle qu'elle pouvait être observée en 1960 et 1961. Les changements observés depuis cette période sont brièvement mentionnés dans le dernier paragraphe du chapitre.

I. L'Allemagne Fédérale (1)

Le développement de l'intégration verticale de la production de volaille a revêtu ici du moins au début quelques caractères spécifiques. En effet, dès 1957 une firme, dont le rôle actif dans le processus de croissance de la production a déjà été mentionné précédemment (2), a conçu et réalisé deux groupes de production intégrés dans le cadre de rapports de propriétés. L'objectif poursuivi par la firme intégratrice était semble-t-il de créer un exemple susceptible d'être imité et de stimuler ainsi la diffusion des techniques modernes de production. Cette première forme d'intégration a connu ensuite une régression à la suite d'une politique systématique de désintégration commencée vers le début de 1960 et achevée en 1961. Par contre le développement de la production sous contrat est surtout apparu au cours des dix huit mois précédant la réalisation de notre enquête. De ce point de vue l'évolution allemande n'est guère conforme aux schémas classiques dérivés de l'expérience américaine ou de celle d'autres pays membres de la Communauté.

Toute cette évolution a été sensiblement perturbée à la suite de l'effondrement du marché en mai 1961. Dans ces conditions, il convient de souligner le caractère très approximatif de certaines de nos estimations.

(1) En raison des perspectives avicoles assez peu encourageantes de l'époque, la situation allemande était extrêment difficile à étudier au début de l'été 1961 (cf. les développements contenus dans le chapitre Ier. La situation semble s'être stabilisée depuis et le lecteur pourra trouver des informations plus précises et plus actuelles dans O. Strecker, G. Roller, A. Saft, W.H. Schuh "Neue Formen der Zusammenarbeit zwischen der Landwirtschaft und ihren Marktpartnern voir notamment pp. 78-114; Institut für Agrarpolitik und Marktforschung der Universität - Bonn 1962.

(2) Cf. le chapitre I du présent rapport.

En 1960 on a pu dénombrer six groupes intégrés correspondant aux critères de définition retenus, contrôlant environ 9,5 % du total de la production industrielle de poulets de chair. On remarquera qu'en 1959 la fraction intégrée représentait environ 25 % de la production. Cette diminution de l'importance relative de la production intégrée s'explique en grande partie par la politique de désintégration déjà mentionnée ci-dessus. En 1961 la fraction intégrée sera probablement du même ordre de grandeur qu'en 1960 par suite de la contraction du volume de la production et de l'expansion des coopératives qui sur le plan statistique ont pratiquement annulé l'effet de la politique de désintégration mentionnée ci-dessus.

II. Les pays du Benelux

Les pays du Benelux représentent la région de la Communauté où l'autonomie de décision des producteurs de poulets est la plus restreinte. L'éleveur indépendant, gardant notamment l'autonomie de ses décisions commerciales et la charge complète des aléas inhérents à ce type d'opération, tend à devenir l'exception. En d'autres termes aucun autre pays de la C.E.E. n'a encore atteint un niveau comparable d'intégration verticale de la production industrielle de poulets de chair.

1. La Belgique

En Belgique l'expansion du système de contrats est postérieure au développement initial de la production industrielle. Celle-ci s'est d'abord développée de façon désordonnée sinon anarchique. A partir des années 1957-1958, la tension croissante du marché de la volaille va provoquer de multiples tentatives plus ou moins heureuses d'organisation de la production sur une base contractuelle. Ce système contractuel tel que nous avons pu l'observer est à la fois extrêmement complexe et original. Il faut d'abord rappeler que l'industrie belge des aliments composés pour le bétail est caractérisée par la prédominance des circuits de distribution du type long. Toutes les firmes de grande et moyenne importance disposent d'un réseau plus ou moins dense de dépositaires revendeurs dont l'activité s'insère entre l'usine de fabrication proprement dite et les utilisateurs, c'est-à-dire les éleveurs. Dans ces conditions il est logique que le système des contrats se soit polarisé autour de ces intermédiaires commerciaux. A notre connaissance une seule firme fabriquant des aliments composés pour volaille semble avoir directement passé des contrats de production avec des éleveurs (1). Il en résulte une véritable pulvérisation des

(1) Enquête achevée en avril 1961.

pôles d'intégration. On estime qu'il y a actuellement en Belgique plus de 300 intermédiaires distributeurs d'aliments composés qui ont passé des contrats avec les éleveurs. Cette décentralisation de l'offre de contrats rend extrêmement difficile toute analyse systématique du processus. Une autre caractéristique importante de "l'organisation" contractuelle observée en Belgique est le caractère oral des accords. Dans ce pays le contrat écrit est l'exception. Ce second caractère complique à l'extrême la tâche de l'économiste chargé d'une étude scientifique et dont les conclusions doivent être étayées sur des faits précis (1). La forme orale des contrats s'explique en grande partie par la nature même du pôle d'intégration qui entretient des liens de famille ou de voisinage avec les éleveurs. Enfin la dernière et non moins importante caractéristique de ces liaisons contractuelles est leur mobilité. La plupart des accords concernent seulement une bande de poulets. Le contenu des accords et l'ampleur de la production sous contrat de chaque pôle d'intégration est fonction de la conjoncture etc... Ce type d'accord se rapproche donc davantage de la spéculation que d'un système de liaisons stables et préétablies qui doit normalement découler de tout processus d'intégration rationnellement conçu.

Suivant les informations concordantes recueillies auprès des principales firmes fabriquant des aliments composés pour volailles et des distributeurs interviewés, la fraction de la production ainsi organisée oscillerait entre 50 et 60 % de la production totale suivant l'état de la conjoncture (2).

---

(1) Le rapporteur a interviewé directement 21 dépositaires revendeurs dépendant de trois grandes firmes fabriquant des aliments composés pour le bétail. Compte tenu des moyens disponibles il n'était pas possible de recenser et d'interviewer tous les intermédiaires commerciaux de l'industrie de l'alimentation animale.

(2) Comme ces types de contrats ne satisfont pas aux conditions minimales de durabilité prévues au début de ce chapitre, ils ne seront pas pris en considération dans la suite de nos développements. Toutefois, il n'est pas sans intérêt semble-t-il de préciser davantage le contenu de ces liaisons contractuelles. Le petit pôle d'intégration qui est généralement un distributeur d'aliments composés pour volailles fournit à l'éleveur (généralement à crédit) certains moyens de production (aliments composés et poussins d'un jour). Parfois le pôle d'intégration peut conserver la propriété du cheptel.

Dans la première hypothèse une fraction plus ou moins élevée des aléas commerciaux est assumée par l'offreur de contrats.

../..

(suite foot-note 2)

Les trois principales modalités de garantie de prix pratiquées en 1960-1961 étaient les suivantes :

- l'offreur de contrats garantit au producteur un prix fixe au kg vif pouvant varier entre 22 et 28 francs belges suivant l'état de la conjoncture;

- l'offreur de contrats peut également garantir à l'éleveur qu'il ne subira aucune perte. Ainsi en cas de dépression du marché le producteur ne s'endettera pas à l'égard de son distributeur;

- enfin l'offreur de contrats peut garantir au producteur un prix fixe minimum soit par exemple 24 francs belges.

En outre si les cotations du Marché de Deinze indiquent au moment de la livraison un prix supérieur à ce prix minimum garanti, les 2/3 de la recette supplémentaire reviennent à l'offreur de contrats, et le dernier 1/3 au producteur ou inversément. D'autres accords stipulent une espèce de clause fifty/fifty pour le partage de l'éventuelle recette complémentaire.

Dans la seconde hypothèse où la propriété du cheptel reste entre les mains de l'offreur de contrat, ce dernier doit assumer à la fois les aléas biologiques et les aléas commerciaux. Dans ce cas, l'éleveur était généralement rémunéré sur l'une des deux bases suivantes :

- rémunération fixe et hebdomadaire s'échelonnant entre 30 et 50 centimes par bête vivante;

- rémunération fixe par poulet engraissé pouvant généralement être comprise entre 3 et 4 francs belges. A la suite de ce transfert d'aléas, le dépositaire revendeur d'aliments composés est un agent économiquement très vulnérable.

A côté de ces formes assez embryonnaires d'intégration verticale on rencontre des formes plus structurées correspondant aux normes définies au début de ce chapitre.

On a pu dénombrer quatre groupes d'importance inégale et de structure diverse représentant environ 820.000 poulets en 1960, soit environ 2,4 % de la production totale. L'importance relative de ces quatre groupes a du sensiblement s'accroître en 1961.

2. Le Grand Duché du Luxembourg

Dans ce pays s'est également répandu un système liaisons contractuelles à caractère intermittent analogue à celui qui a été analysé en Belgique (1). Deux groupes structurés de faible importance se sont développés à partir de 1960-1961. Pour l'année 1960 on a retenu un seul groupe structuré contrôlant une production de 60.000 poulets.

3. Les Pays-Bas

Aux Pays-Bas le système de contrats a été utilisé il y a quatre ou cinq ans dès le démarrage de la production industrielle dans les nouvelles régions productrices. Cette technique a permis aux fabricants d'aliments composés pour volailles de suppléer à certaines défaillances des systèmes traditionnels de financement. Puis très rapidement cette politique est devenue un des éléments essentiels de la stratégie commerciale des principaux fabricants d'aliments composés (2). Ici, à la différence de la Belgique et du Luxembourg, la quasi-totalité des contrats sont écrits.

D'après les résultats de l'enquête effectuée en 1961 auprès des organisations syndicales représentatrices des industriels de l'alimentation animale et des expéditeurs de volailles, ainsi qu'auprès de la plupart des firmes de base importantes, on peut estimer qu'environ 80 % de la production industrielle est intégrée d'une manière quelconque (contrats durables, contrats épisodiques, élevages propres des abattoirs industriels ou des fabricants d'aliments composés etc.)(2). La fraction non intégrée représenterait surtout la partie de la production contrôlée par la coopération agricole.

---

(1) Souvent à l'instigation du réseau de dépositaires de firmes belges d'aliments du bétail.

(2) Du moins des firmes non coopératives.

Au sein de la production considérée comme intégrée il convient de distinguer comme en Belgique, bien que la chose soit ici beaucoup plus difficile, entre les groupes structurés et les contrats épisodiques. Nous avons dénombré cinq groupes structurés. La production contrôlée par ces cinq groupes dont la production représente 40 % de la production industrielle totale en 1960, soit encore environ 50 % de la production théoriquement intégrée d'une façon ou d'une autre au cours de la même période. La production intégrée a du se développer rapidement en 1961.

III. La France

Pour la France on dispose de données plus complètes que pour les autres pays membres, grâce à l'apport de travaux antérieurs réalisés dans le cadre d'un programme mis en oeuvre au sein du Département des Recherches Economiques de l'INRA (1). En particulier il est possible d'indiquer le rythme de croissance de la production intégrée tant au niveau national qu'au niveau régional. Cf. les tableaux N° 10, 11, 12.

Tableau N° 10

Croissance de la production intégrée de poulets de chair

1954	117.000 poulets
1955	275.000 "
1956	530.000 "
1957	4.486.000 "
1958	5.985.000 "
1959	10.809.000 "
1960(1)	23.730.000 "

(1) Estimations

Source : Enquêtes INRA Economie

(1) Institut National de la Recherche Agronomique

Le tableau n°11 permet de suivre la croissance régionale de la production intégrée au cours des quatre dernières années. Pour la délimitation des régions, il est renvoyé aux cartes annexées au présent chapitre.

Tableau N° 11

Répartition de la production intégrée par grandes régions agricoles

(chiffres arrêtés en juillet 1960)

	1957	1958	1959	estimations pour 1960
Région n° 1	1.062.500	1.914.000	4.672.000	12.100.000
Région n° 2	30.000	143.000	408.000	816.000
Région n° 3	150.000	250.000	286.000	889.000
Région n° 4	1.040.000	156.000	280.000	1.107.000
Région n° 5	-	-	-	-
Région n° 6	-	-	114.000	448.000
Région n° 7	1.004.000	1.231.000	2.075.000	2.900.000
Région n° 8	-	-	-	600.000
Région n° 9	1.200.000	2.291.000	2.974.000	4.870.000
Total	4.486.500	5.985.000	10.809.000	23.730.000

Source : Enquêtes INRA - Economie

Tableau N°12

Evolution de la production organisée sur des bases contractuelles dans le département du Morbihan(1)

(en poulets)

Année	Nombre de poulets élevés sous contrat
1955	15.000
1956	150.000
1957	1.000.000
1958	1.450.000
1959	3.500.000
1960	5.700.000

Source : Enquêtes INRA - Economie

(1) Il s'agit du premier département producteur de poulets de chair

On remarquera la croissance extrêmement rapide de la production intégrée depuis 1956-1957. L'année 1957 qui vit la première grande crise du marché avicole français représente une année charnière. Dans la mesure où les prévisions faites en juillet 1960 pour l'année en cours se sont avérées justifiées, et des études plus récentes (1) indiqueraient plutôt que nous avions plutôt sous-estimé le rythme de progression, la fraction intégrée représentait au moins 18,5 % de la production industrielle totale. Depuis 1960, en raison notamment des difficultés croissantes rencontrées par les producteurs lors de la commercialisation de leurs produits, la fraction intégrée de la production s'est encore accrue dans des proportions sensibles (2).

Lorsqu'on examine la localisation de la production intégrée on retrouve un certain parallélisme avec les indications contenues dans le chapitre 1er concernant la localisation de la production. On retiendra en particulier la prédominance de la région n° 1 qui comprend notamment les quatre départements bretons et qui représentait en 1959 43,2 % du total de la production intégrée. L'importance relative de cette région s'est encore accrue au cours des trois dernières années (3).

Le nombre des groupes s'est également accru. On en a dénombré 30 en 1959 et 37 au début de l'année 1960. En principe tous les contrats font l'objet d'un texte écrit et l'accord concerne généralement une année, voir davantage.

IV. L'Italie

Les crises successives qui ont perturbé le marché de la volaille ont constitué un facteur favorable au développement du processus d'intégration. En particulier les deux graves crises de l'année 1960 semblent avoir été à l'origine d'une réorganisation de la production sous contrat, qui laisse présager une accélération prochaine du développement de cette forme d'organisation. Tous les contrats sont écrits, conclus la plupart du temps pour une durée d'un an. On a pu dénombrer en 1960 six groupes intégrés contrôlant une

(1) Des informations plus précises seront contenues dans une étude en cours à l'INRA intitulée "Croissance de l'intégration verticale dans l'aviculture française entre 1953 et 1964, et qui doit être achevée au cours du second semestre 1965.

(2) J. Le Bihan - Les récents développements de l'intégration verticale dans l'aviculture française. Conférence B.N.A. - Mars 1963 - reproduite dans le Courrier Avicole n° 206 et 207.

(3) Cf. Le Courrier Avicole précité

production de 2.940.000 poulets, soit 6,6 % de la production industrielle totale. Le volume de la production intégrée a dû tripler au cours de l'année 1961. D'autre part, trois nouveaux groupes ont été organisés au cours de cette même année.

+
+ +

Au niveau de l'ensemble de la Communauté la production industrielle de poulets de chair contrôlée par les groupes structurés peut être estimée à 37.320.000 têtes en 1960 soit 15,4 % de la production totale (1). Cf. le tableau n° 13

Tableau N°13

Volume de production contrôlée par les groupes structurés en 1960

	Production intégrée (poulets)	% de la production industrielle du pays et de la CEE	% de la production des groupes structurés de la CEE	Nombre de groupes structurés
Allemagne fédérale	1.470.000	9,5	3,9	6
Benelux	9.180.000	17	24,8	10
France	23.730.000	18,5	63,5	37
Italie	2.940.000	6,6	7,8	6
Total CEE	37.320.000	15,4	100,0	59

Source : Enquête de l'auteur

B. MORPHOLOGIE DES GROUPES INTEGRES (2)

L'objet de ce paragraphe est d'analyser les principaux éléments qui constituent l'ossature ou la structure des groupes intégrés.

L'étude du fonctionnement interne des groupes et notamment des méthodes utilisées pour coordonner les décisions des divers agents fait l'objet du paragraphe suivant.

(1) Si on prend en considération la totalité de la production sous contrat (groupes structurés et contrats épisodiques) on obtient une production de 60 millions de têtes soit plus de 25 % du total de la production industrielle de la Communauté

(2) Toutes les données statistiques incluses dans ce paragraphe concernent l'année 1960.

Toutefois, les deux aspects sont intimement liés et la dissociation est purement didactique. En effet la recherche d'économies à tous les stades, le besoin d'établir de meilleures communications entre la firme intégrante et les unités intégrées, et notamment l'exploitation des nouvelles possibilités fournies par l'expérience, modifient sans arrêt la morphologie des groupes. La nécessité de contrôler avec le maximum de précision le comportement de l'unité intégrée peut même conduire la firme intégrante à transformer sa propre structure. Il en résulte, du moins dans la phase actuelle du développement de l'intégration, une très grande instabilité de la structure interne des groupes.

On examinera successivement les quatre points suivants :

- le régime juridique des groupes
- la structure interne des firmes intégrantes
- la dimension des groupes intégrés,
- l'effectif et la dimension des unités intégrées.

I. LE REGIME JURIDIQUE

On répartira la production intégrée suivant trois types de régime juridique.

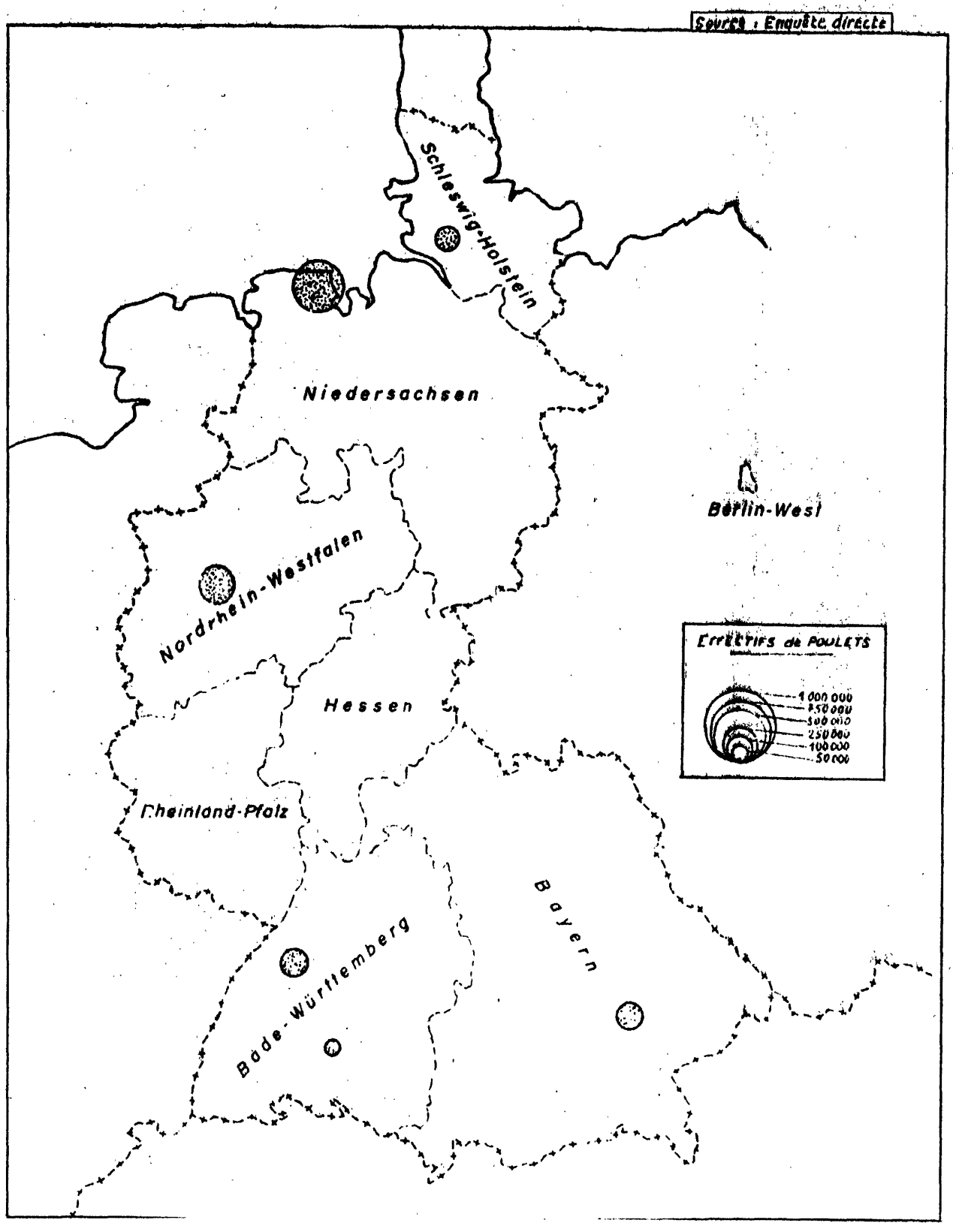
- la production contrôlée par les firmes intégrantes dans le cadre de leurs propres établissements d'élevage
- la production contrôlée par les groupes intégrés coopératifs
- la production contrôlée par les groupes quasi-intégrés non coopératifs.

1. La production contrôlée par les firmes intégrantes dans le cadre de leurs propres établissements d'élevage

Dans cette hypothèse le groupe intégré se limite à une seule entité économique, ce type d'organisation correspond à la définition restrictive que de nombreux auteurs proposent pour mesurer les phénomènes d'intégration verticale des branches d'activité. Sur le plan technique, le processus de production (engraissement) peut être considéré ici comme un simple élément de la structure interne de la firme intégrante.

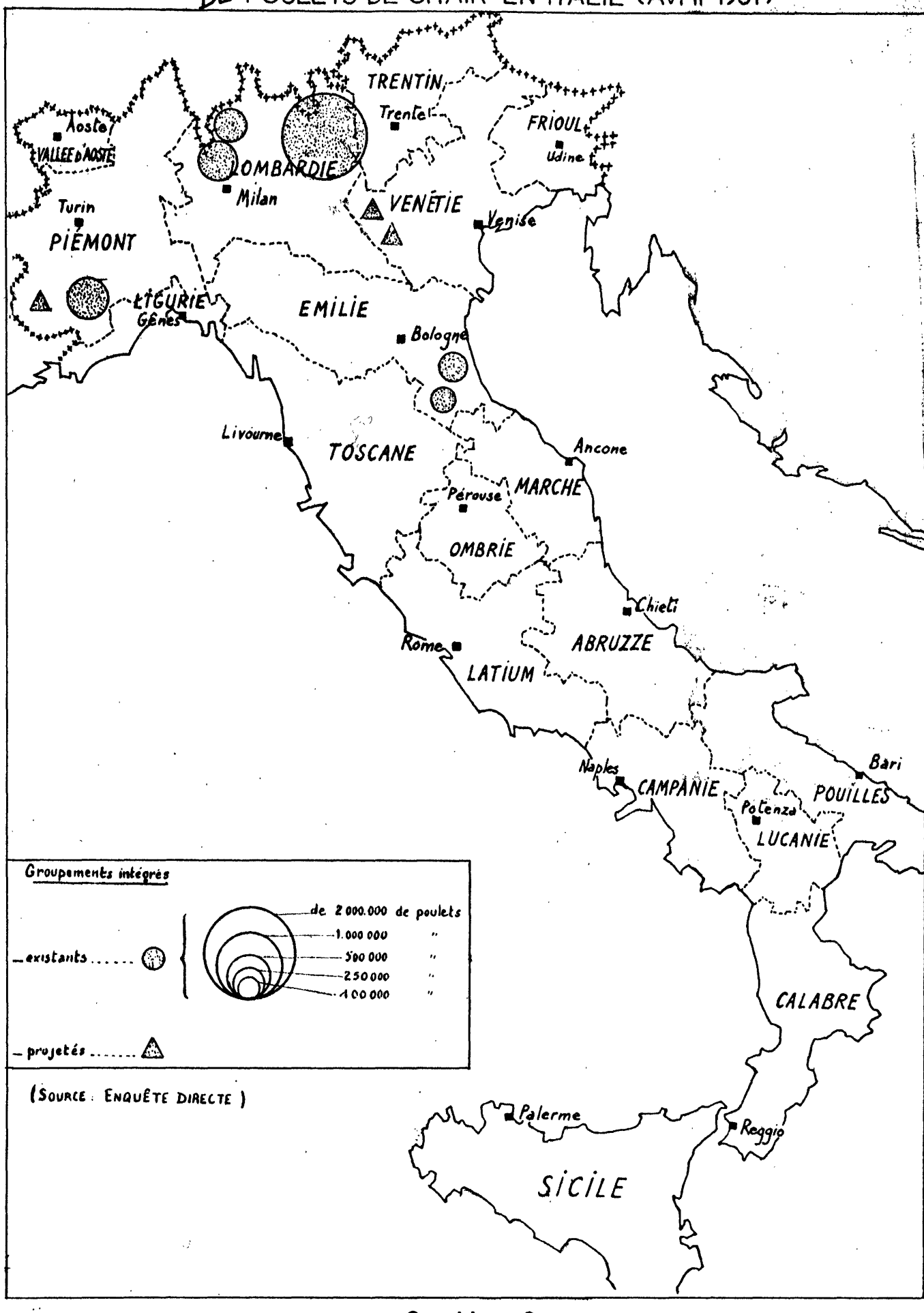
Ce mode de production revêt déjà une importance non négligeable dans quelques pays de la Communauté. En Allemagne fédérale il représentait en 1960 82,9 % du total de la production intégrée par les groupes structurés. Dans les autres pays membres son importance est nettement moindre ainsi que l'indique le tableau ci-après.

LOCALISATION ET DIMENSIONS DES GROUPEMENTS INTÉGRÉS DE POULETS DE CHAIR EN ALLEMAGNE FÉDÉRALE - 1960 -



Graphique 7

LOCALISATION DES GROUPEMENTS INTÉGRÉS, EXISTANTS ET PROJETÉS, DE POULETS DE CHAIR EN ITALIE (Avril 1961)

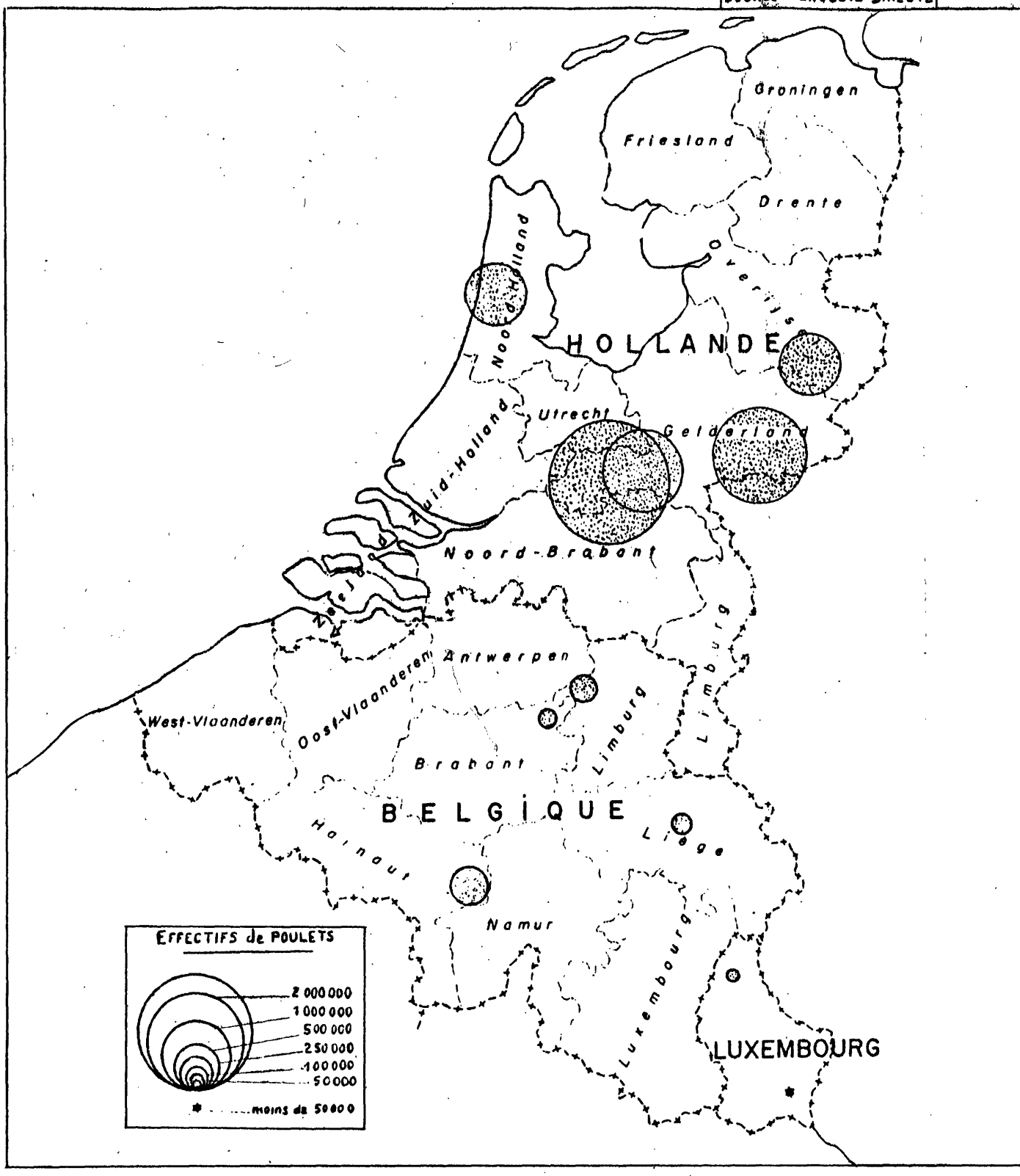


(SOURCE : ENQUÊTE DIRECTE)

Graphique 8

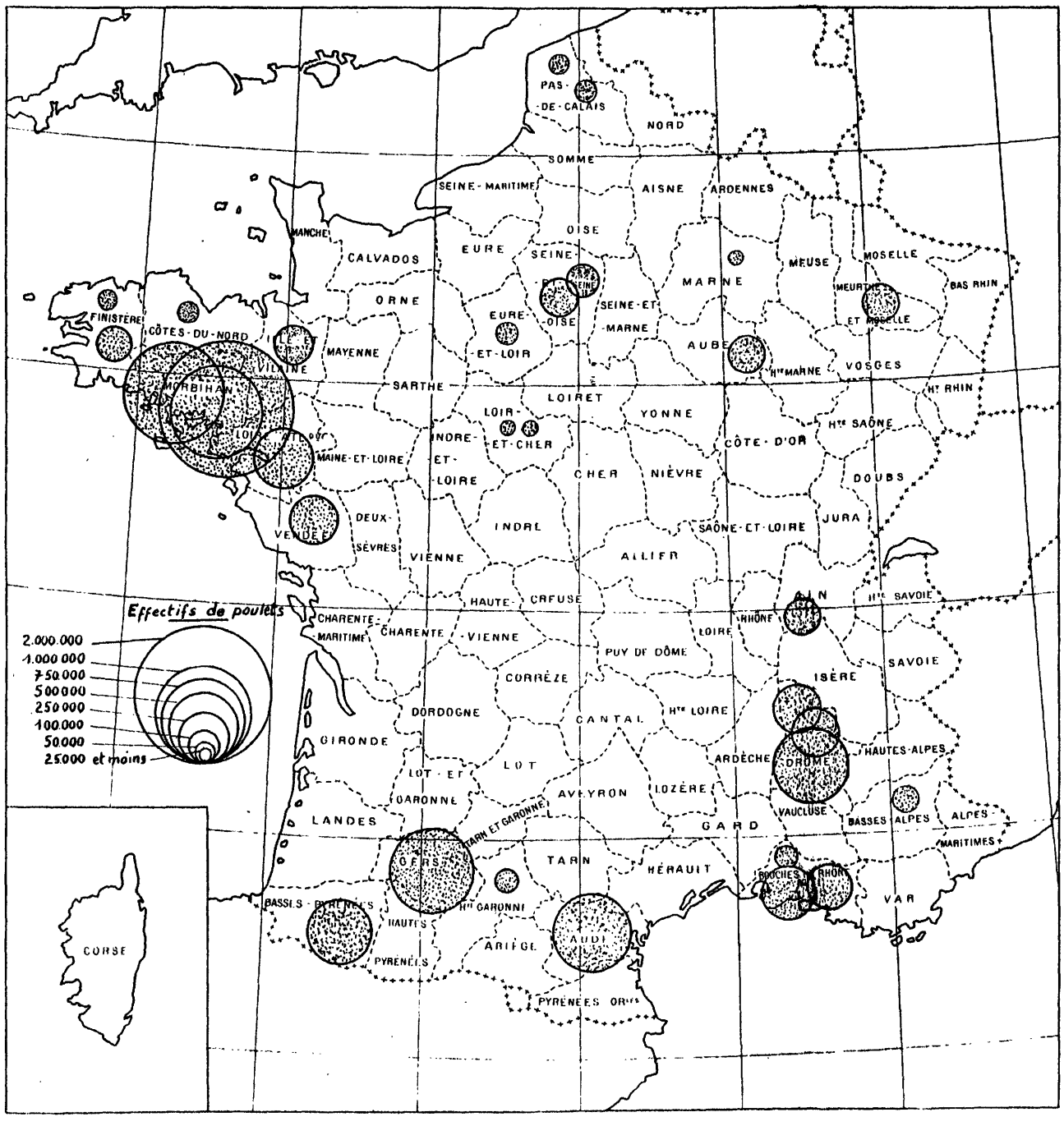
LOCALISATION ET DIMENSIONS DES GROUPEMENTS INTÉGRÉS DE POULETS DE CHAIR DANS LE BENELUX - 1960

SOURCE : ENQUÊTE DIRECTE



Graphique 9

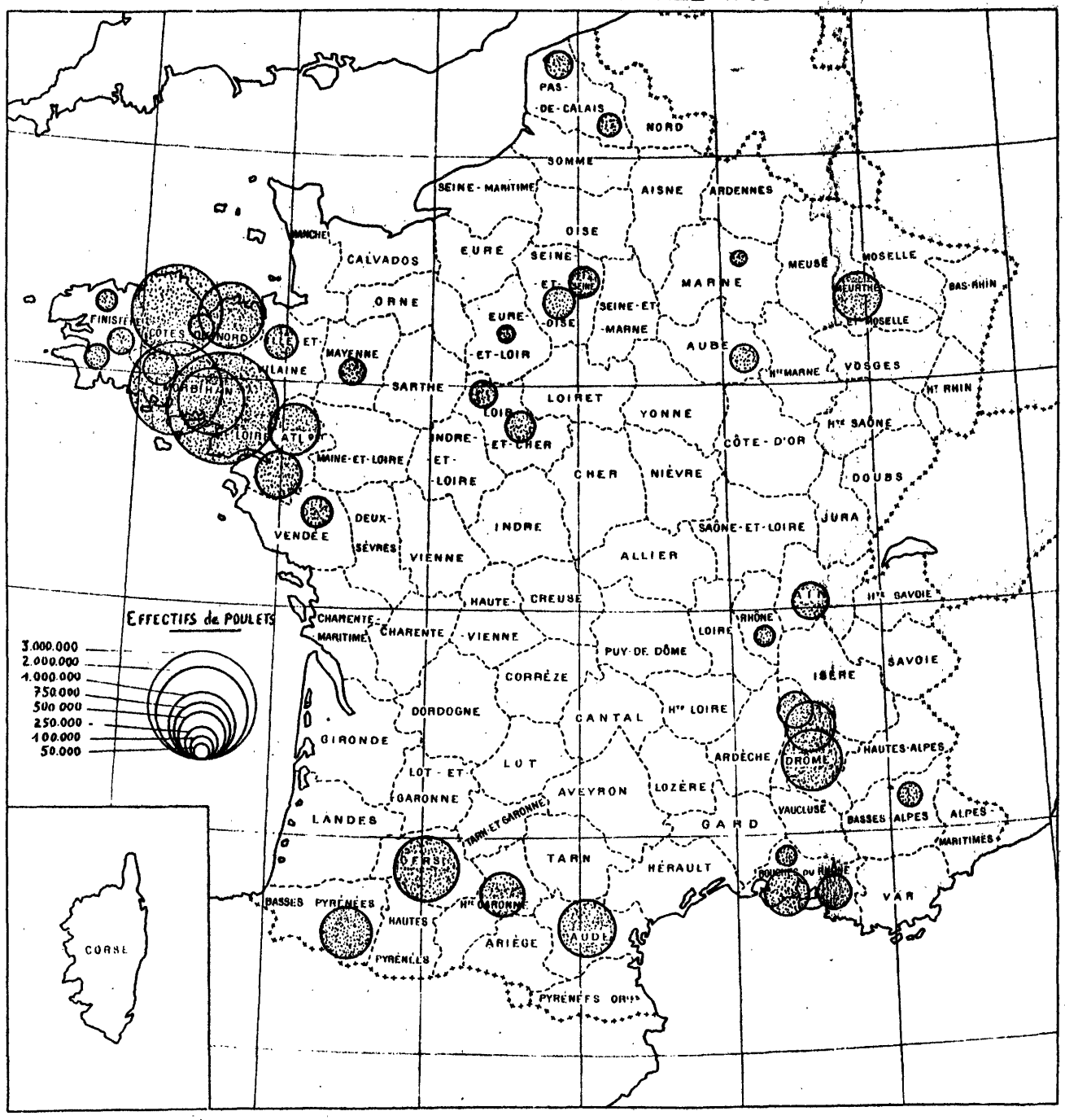
LOCALISATION ET DIMENSIONS DES GROUPEMENTS INTÉGRÉS DE POULETS DE CHAIR
ANNÉE 1959



Graphique 10

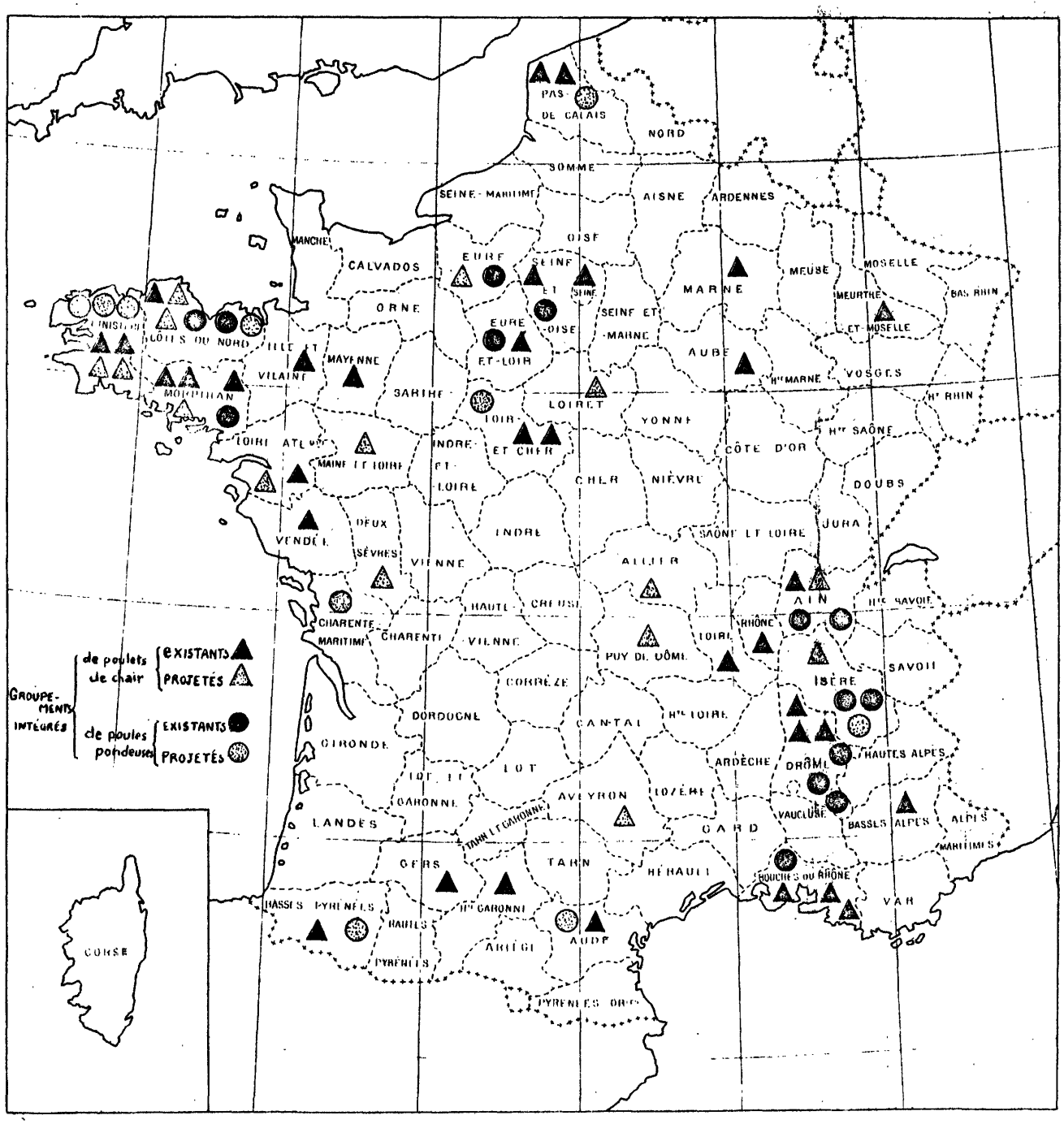
LOCALISATION ET DIMENSIONS DES GROUPEMENTS INTÉGRÉS DE POULETS DE CHAIR

ESTIMATIONS POUR L'ANNÉE 1960



Graphique 11

LOCALISATION DÉPARTEMENTALE DES GROUPEMENTS INTÉGRÉS
EXISTANTS ET PROJETÉS AU 1er TRIMESTRE 1961



Graphique 12

Tableau n° 14

La production intégrée dans des rapports de propriété en 1960

Source : Enquêtes de l'auteur

	Importance de la production en 1960	% de la production intégrée en 1960	Effectifs des groupes
Allemagne fédérale	1.220.000	83	4
Benelux	1.740.000	13	2
France	1.160.000	5	3
Italie	-	-	-
C.E.E.	4.120.000	11	9

Parmi l'ensemble des 59 firmes intégrantes retenues pour notre analyse 9, soit 15 % de l'effectif total, s'approvisionnent plus ou moins exclusivement sur cette base (1).

2. La production contrôlée par les groupes intégrés coopératifs

Il s'agit d'apprécier l'importance de la fraction de la production contrôlée par la coopération agricole. Ici également on rencontre des situations assez complexes. C'est le cas par exemple des groupes émanant de la coopération agricole mais dotés néanmoins d'un statut de société anonyme. En fait, comme la coopération agricole exerçait sur ces groupes un contrôle par propriété majoritaire sinon absolue, on les a finalement rangés dans la présente catégorie.

L'intégration coopérative s'est surtout développée en France où elle représente 37 % du total de la production intégrée (2) et 40 % de l'effectif des groupes. En Italie et Allemagne, l'importance des intégrations coopératives est déjà considérable et semble devoir se développer dans l'avenir, ne

(1) La réalité économique n'est jamais simple et la même firme intégrante peut utiliser simultanément plusieurs techniques d'approvisionnement (élevages propres, contrats, marché libre). C'est par exemple le cas pour une firme importante des Pays-Bas qui assure le 1/3 de ses approvisionnements par ses élevages propres et le reste par une politique de contrats. La fraction de la production assurée par les élevages propres a été enregistrée dans le tableau N°14; par contre la firme intégrante en elle-même a été classée dans la troisième catégorie puisque les 2/3 de sa production sont organisées sur une base contractuelle

(2) Toutes les coopératives avicoles françaises n'ont pas été rangées dans cette catégorie. Seuls ont été pris en considération les cas où la direction centrale exerce un contrôle effectif sur les adhérents (planning obligatoire, règlement intérieur prévoyant la livraison obligatoire de l'intégralité de la production, voire un contrôle sur l'approvisionnement des adhérents en aliments poussins, etc..)

serait-ce qu'en raison des fortes positions occupées par la coopération agricole dans l'industrie de l'alimentation animale de ces deux pays. Par contre les organisations coopératives avicoles du Benelux et notamment celles des Pays-Bas ont manifesté jusqu'à présent (1) une réticence assez marquée à l'égard des systèmes d'intégration verticale. Les éleveurs ont la possibilité de livrer aux abattoirs coopératifs ou para-coopératifs mais rien ne les y oblige. Dans ces conditions, en raison du caractère extrêmement lâche du bien unissant les producteurs adhérents et leurs abattoirs, il n'a pas été possible de retenir dans notre étude deux coopératives importantes.

Tableau N°15

La production contrôlée par des intégrations coopératives en 1960

Source : Enquêtes de l'auteur

	Importance de la production en 1960 (en pièces)	% de la production intégrée en 1960	Effectif des groupes
Allemagne fédérale	250.000	17	2
France	8.786.000	37	15
Italie	770.000	24	3
Benelux	-	-	-
Total CEE	9.806.000	26	20

3. La production contrôlée par les groupes quasi intégrés non coopératifs

Cette dernière catégorie concerne l'intégration contractuelle sous ses formes les plus courantes et les plus connues. Ce type juridique est le plus répandu dans tous les pays membres de la Communauté à l'exception de l'Allemagne fédérale. Au niveau de l'ensemble de la Communauté plus de 50 % de l'effectif des groupes structurés contrôlant 63 % de la production organisée, peuvent être classés dans cette catégorie.

(1) 1960-1961. La situation a dû évoluer depuis cette période.

Tableau N°16

La production contrôlée par des groupes quasi intégrés non coopératifs en 1960

	Importance de la production en 1960 (en pièces)	% de la production intégrée en 1960	Effectif des groupes
Allemagne fédérale	-	-	-
Benelux	7.440.000	87	8
France	13.784.000	58	19
Italie	2.170.000	76	3
C.E.E.	23.394.000	63	30

II. STRUCTURE INTERNE DES FIRMES INTEGRANTES (1)

Les structures internes des firmes intégrantes sont extrêmement diverses. Certaines se bornent à contrôler directement, c'est-à-dire au sein de leurs propres installations, un seul segment généralement stratégique de l'activité avicole et en particulier le processus de transformation et de conditionnement de produits. D'autres firmes contrôlent directement plusieurs segments situés en amont et en aval de la production. Les combinaisons observées sont multiples. Par ailleurs, en raison du nombre relativement réduit des expériences étudiées et des transformations structurelles en cours, il est parfois difficile de proposer une typologie rigoureuse. On est ici en présence d'un phénomène qui ne peut s'analyser valablement que dans une perspective dynamique de transformation et de croissance des firmes.

On répartira les firmes intégrantes en trois catégories de combinaisons :

- celles qui contrôlent directement un ou plusieurs processus en aval de la production
- celles qui contrôlent directement un ou plusieurs processus en amont de la production
- celles qui contrôlent un ou plusieurs processus à la fois en amont et en aval de la production.

(1) Au lieu de firmes intégrantes d'autres auteurs utilisent les expressions "centre de coordination" ou encore "pôles d'intégration".

1. Première catégorie

Parmi les 59 firmes intégrantes 54, soit plus de 90 % de l'effectif, contrôlent directement la transformation et le conditionnement des produits. Sur le plan strictement technique, la plupart des firmes intégrantes exercent donc directement leur contrôle sur le "chaînon vital" de toute politique de planification de la production.

Cinq firmes intégrantes représentant en 1960 une production totale de 2.310.000 poulets, soit 6 % de la production intégrée, ne contrôlent aucun processus en aval de la production (1).

En outre cinq firmes intégrantes soit moins de 8 % de l'effectif total contrôlent directement des processus commerciaux en aval de la production (2) représentant des magasins de gros ou de détail.

Trois firmes intégrantes contrôlant une production de 850.000 poulets, soit 2,3 % de la production intégrée, écoulent tous leurs produits par l'intermédiaire de leurs propres magasins de détail (3). Il est intéressant de mentionner que les trois firmes précitées assurent l'intégralité de leurs approvisionnements en volailles par leurs propres élevages (4).

2. Deuxième catégorie

En amont de la production les divers processus susceptibles d'être contrôlés par les firmes intégrantes sont les suivants :

- fabrication des aliments composés pour volailles
- production de poussins d'un jour et des oeufs à couver
- production ou distribution de souches
- fabrication de matériel avicole, etc.

(1) Ces firmes doivent généralement écouler leur production sur le "marché libre"
(2) Dont une coopérative agricole située dans le Nord de l'Italie
(3) Magasins ordinaires ou rôtisseries
(4) L'expansion de l'une de ces firmes constitue une intégration verticale descendante réalisée par un fabricant d'aliments composés pour le bétail. Les deux autres cas au contraire constituent des intégrations verticales ascendantes mises en oeuvre par deux distributeurs de produits alimentaires et correspondant au modèle d'intégration ayant une origine extérieure aux processus de production avicole. En 1960 ces deux firmes représentaient seulement 1,1 % de la production intégrée de la Communauté.

Vingt cinq firmes intégrantes parmi les 59 étudiées contrôlent directement la fabrication des aliments composés pour volailles. La production contrôlée par ces firmes en 1960 est de 20.917.000 poulets, soit 62,5 % du total de la production intégrée. Parmi ces 25 firmes intégrantes précitées on dénombre dix sociétés coopératives agricoles.

Six firmes intégrantes représentant une production de 2.100.000 poulets, soit 5,6 % du total de la production intégrée, contrôlent la production de poussins d'un jour. Dans ce dernier sous-ensemble trois firmes contrôlent en outre la production des oeufs à couver (1).

Deux firmes intégrantes contrôlent la multiplication et la distribution d'une souche de volaille importée des Etats-Unis.

Dix firmes intégrantes représentant une production totale de 5.185.000 poulets, soit 13 % du total de la production intégrée, contrôlent à la fois la fabrication des aliments composés pour volailles et la production du poussin d'un jour.

Enfin deux firmes intégrantes représentant une production totale de 660.000 poulets contrôlent à la fois la fabrication des aliments composés pour volaille, la production du poussin d'un jour et la production des oeufs à couver.

3. Troisième catégorie

On retiendra les deux combinaisons suivantes qui nous semblent présenter le plus d'intérêt.

1ère combinaison : Firmes intégrantes contrôlant à la fois la transformation et le conditionnement des produits et la fabrication des aliments composés pour volailles

Vingt deux firmes intégrantes représentant 48 % du total de la production intégrée peuvent être rangées dans cette première catégorie.

2ème combinaison : Firmes intégrantes contrôlant les deux processus précédents et production du poussin d'un jour

(1) Les trois autres utilisent la technique du contrat de production pour leurs approvisionnements en oeufs à couver

Tableau N° 17

TABLEAU RECAPITULATIF DE LA STRUCTURE INTERNE DES FIRMES INTEGRANTES ET LEUR IMPORTANCE RELATIVE EN 1960

Source: Enquêtes de l'auteur

Nature des processus techniques contrôlés	No. de firmes (1)	% de l'effectif	Production de ces sous ensembles de firmes	% de la production intégrée	% de la production industrialisée
1) En aval de la production					
a) Transformation et conditionnement	54	90	34.890.000	94	14,5
b) Transformation et distribution au stade de détail	3	5	850.000	2,3	0,35
2) En amont de la production					
a) Fabrication des aliments composés	25	42,3	20.917.000	62,5	8,6
b) Production du poussin d'un jour	6	10	2.100.000	5,6	0,8
c) Fabrication des aliments composés et production du poussin d'un jour	10	16	5.185.000	13	2,1
3) En amont et en aval de la production					
a) Transformation et conditionnement et fabrication des aliments composés	22	37	17.856.000	48	7,4
b) Transformation et conditionnement, fabrication des aliments composés et production de poussins d'un jour	9	15	5.185.000	13	2,1

(1) Les différents sous-ensembles d'entreprises classés en fonction du nombre et de la nature des processus techniques controlés se recoupent. Dans ces conditions toute agrégation des résultats conduirait à des doubles-emplois.

Neuf firmes intégrantes dont quatre coopératives contrôlent ces trois processus et représentent en 1960 13 % du total de la production intégrée (1).

II. LA DIMENSION DES GROUPES INTEGRES

Avant d'aborder l'analyse de la répartition dimensionnelle des groupes intégrés suivant leur dimension, il convient de formuler deux remarques préliminaires. Tout d'abord une comparaison statique de groupes d'âges différents n'est pas exempte de critiques. En effet, certains groupes sont encore au stade de l'établissement alors que d'autres ont déjà atteint la phase de l'expansion soutenue. Ensuite le volume de la production intégrée ne constitue pas nécessairement un critère valable de mesure du volume de l'activité de tous les abattoirs industriels. Ce serait en effet oublier que certaines firmes intégrantes s'approvisionnent encore sur le marché libre. (2)

Le tableau n° 18 qui contient entre autres les données concernant la C.E.E., indique une concentration considérable de la production puisque trois firmes intégrantes contrôlent presque 25 % de la production. Les cinq firmes intégrantes qui ont une production supérieure à 2 millions d'unités contrôlent plus du tiers de la production totale. L'âge moyen de ces cinq firmes intégrantes est de quatre ans environ. Le degré de concentration est encore plus élevé dans les pays du Benelux puisque les deux firmes qui ont une production supérieure à 2 millions de poulets contrôlent plus de 56 % du total de la production intégrée. En France par contre le degré de concentration est légèrement plus faible que dans l'ensemble de la C.E.E. Cette situation tient surtout à la multiplication des groupes à partir de la fin 1958. En effet les groupes contrôlant une production inférieure à 250.000 poulets, qui représentent 26 % de l'effectif total, sont âgés d'une année et demie en moyenne.

Au niveau de l'ensemble de la Communauté, les 23 groupes ayant une production contrôlée inférieure à 250.000 poulets qui représentent près de 40 % de l'effectif total, ont un âge moyen très légèrement supérieur à deux ans.

(1) Parmi les trois firmes déjà citées qui contrôlent la distribution finale de leurs produits l'une contrôle la fabrication des aliments composés pour volailles, l'autre la production du poussin d'un jour, la dernière n'exerçant aucune activité en amont de la production

(2) Cet aspect n'a pas été étudié au cours de l'enquête.

TABLEAU N°18

REPARTITION DIMENSIONNELLE DES GROUPES INTEGRES VOLAILLES EN 1960 (1)

	C.E.E.				BENELUX				FRANCE			
	Effectif par classe	% du total par classe	Production par classe	% du total par classe	Effectif par classe	% du total par classe	Production par classe	% du total par classe	Effectif par classe	% du total par classe	Production par classe	% du total par classe
Moins de 100.000 poulets	11	18,6	814.000	2,2	2	20,0	140.000	1,5	8	21,7	619.000	2,6
de 100 à 250.000 "	12	20,3	2.238.000	6,0	2	20,0	240.000	2,6	7	18,9	1.303.000	5,5
de 250 à 500.000 "	11	18,6	3.118.000	8,4	1	10,0	400.000	4,4	6	16,2	1.878.000	7,9
de 500 à 750.000 "	8	15,3	4.925.000	13,2	-	-	-	-	6	16,2	3.705.000	15,6
de 750 à 1 million "	4	6,8	3.600.000	9,6	2	20,0	1.800.000	19,6	2	5,4	1.800.000	7,6
de 1 à 2 millions "	7	11,9	9.425.000	25,3	1	10,0	1.300.000	14,2	5	13,5	6.425.000	27,1
de 2 à 3 millions "	2	3,4	4.000.000	10,7	1	10,0	2.000.000	21,8	1	2,7	2.000.000	8,4
plus de 3 millions "	3	5,1	9.200.000	24,6	1	10,0	3.200.000	34,9	2	5,4	6.000.000	25,3
Total	59	100,0	37.320.000	100,0	10	100,0	9.180.000	100,0	37	100,0	23.730.000	100,0

(1) Les indications concernant l'Italie et l'Allemagne fédérale ne figurent pas dans le tableau en raison du petit nombre de firmes intégrantes

Source : Enquêtes de l'auteur

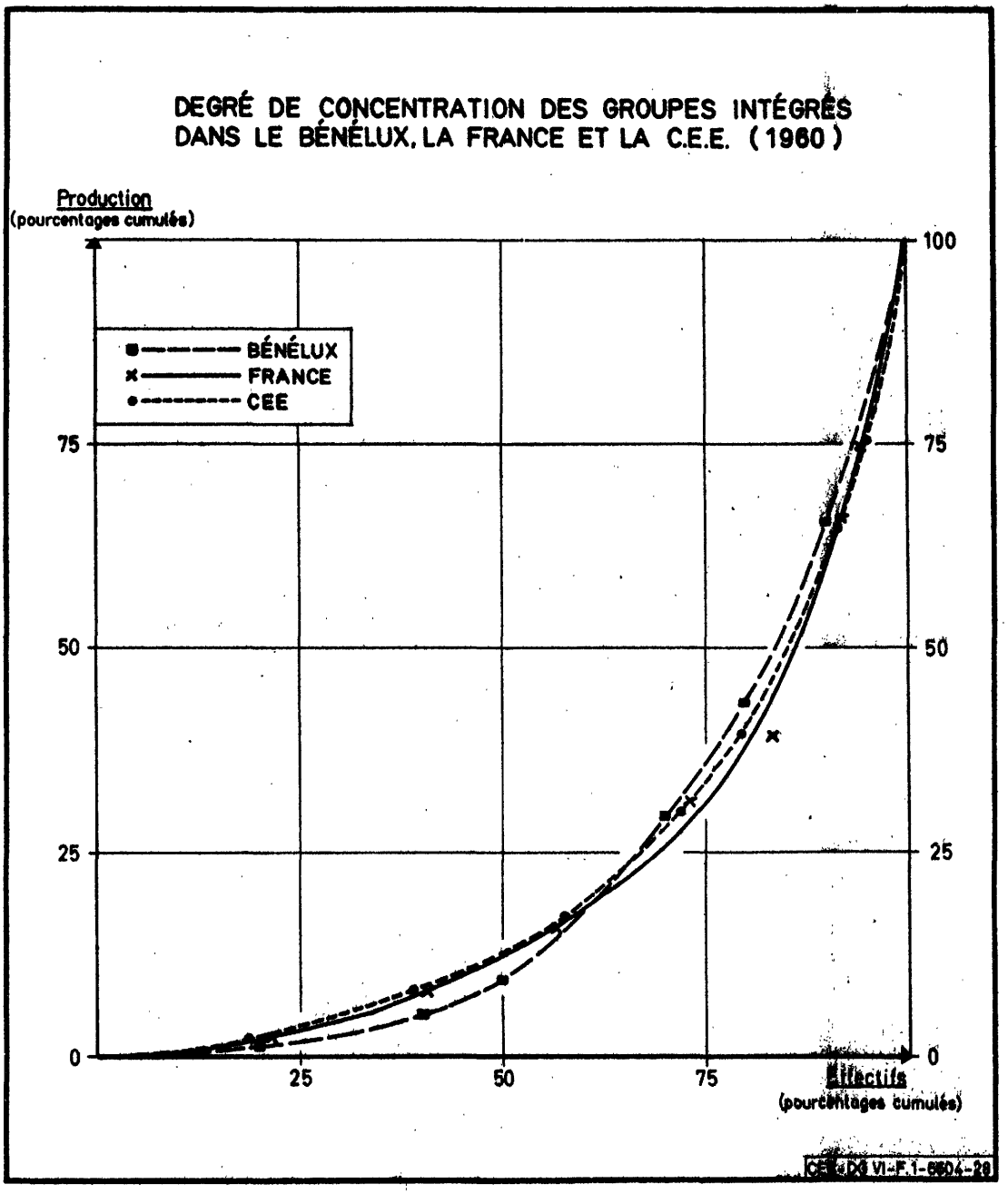
Il a semblé intéressant de procéder à la comparaison du degré de concentration des groupes coopératifs et des groupes privés.

TABLEAU N°19 · Répartition dimensionnelle des groupes intégrés coopératifs et non coopératifs (1)

CLASSES	coopération agricole				intégration contractuelle privée			
	Effectif par classe	% du total	Production par classe	% du total par classe	Effectif	%	Production par classe	% produit total/Classe
moins de 100.000 poulets	5	25,0	334.000	3,4	6	20,3	480.000	1,9
de 100 à 250.000 "	7	35,0	1.252.000	11,7	5	16,6	966.000	3,8
de 250 à 500.000 "	3	15,0	970.000	9,9	3	10,0	1.068.000	4,2
de 500 à 750.000 "	1	5,0	650.000	6,6	2	6,7	1.055.000	4
de 750 à 1.000.000 "	2	10,0	1.800.000	18,4	4	13,3	3.200.000	12,5
de 1 à 2.000.000 "	1	5,0	1.800.000	18,4	6	20,0	7.625.000	29,8
de 2 à 3.000.000 "	-	-	-	-	2	6,7	4.000.000	15,6
plus de 3.000.000 "	1	5,0	3.000.000	30,6	2	6,7	6.200.000	24,2
Total C.E.E.	20	100,0	9.806.000	100,0	30	100,0	25.594.000	100,0

(1) parmi les groupes intégrés non coopératifs, on a uniquement retenu les exemples d'intégration contractuelle. Pour le cas mixte observé aux Pays-Bas et déjà cité, on a considéré que l'ensemble de sa production était organisé sur une base contractuelle, d'où une production totale légèrement supérieure aux estimations précédentes.

SOURCE : Enquêtes de l'auteur



Graphique 13

En Italie et surtout en Allemagne fédérale aucun groupe n'atteint une production de deux millions d'unités. En Italie un seul groupe représente environ 58 % du total de la production intégrée.

+
+ +

Il a paru intéressant de procéder à la comparaison du degré de concentration des groupes coopératifs et des groupes privés (cf. le tableau N° 19, p. 86).

Ce tableau appelle les commentaires suivants :

La part relative des petites et moyennes unités, c'est-à-dire de celles dont la dimension est inférieure à 750.000 poulets, est beaucoup plus importante dans le secteur coopératif que dans le secteur non coopératif. En effet, 80 % des groupes coopératifs ont une production inférieure à 750.000 poulets et représentent 33,4 % du total de la production intégrée par le secteur alors que dans le secteur non coopératif, les pourcentages correspondants sont de 53,2 pour les effectifs et 14,4 pour la production.

Il s'avère que dans l'ensemble le secteur coopératif est plus concentré au sommet que le secteur privé. On remarque en particulier que les deux plus grosses unités coopératives qui ne représentent que 10 % des effectifs contrôlent près de 49 % de la production intégrée par ce secteur. Il est intéressant de noter que ces deux grosses unités ne sont pas des coopératives avicoles créées ex nihilo, mais constituent des branches d'activités nouvelles créées au sein de coopératives polyvalentes.

IV. EFFECTIF ET DIMENSION DES UNITES INTEGREES

Pour chaque groupe intégré on a enregistré le nombre d'éleveurs et dans la mesure du possible la capacité théorique de leurs installations de production. En fait toutes les firmes intégrantes n'ont pas pu fournir des informations satisfaisantes. Certes nous avons pu aisément obtenir l'effectif des producteurs liés à la firme intégrante au moment de réalisation de l'enquête. Par contre un petit nombre de firmes seulement ont pu nous fournir des indications suffisamment précises sur la dimension des ateliers de production des éleveurs. Le choix d'un critère satisfaisant de mesure de

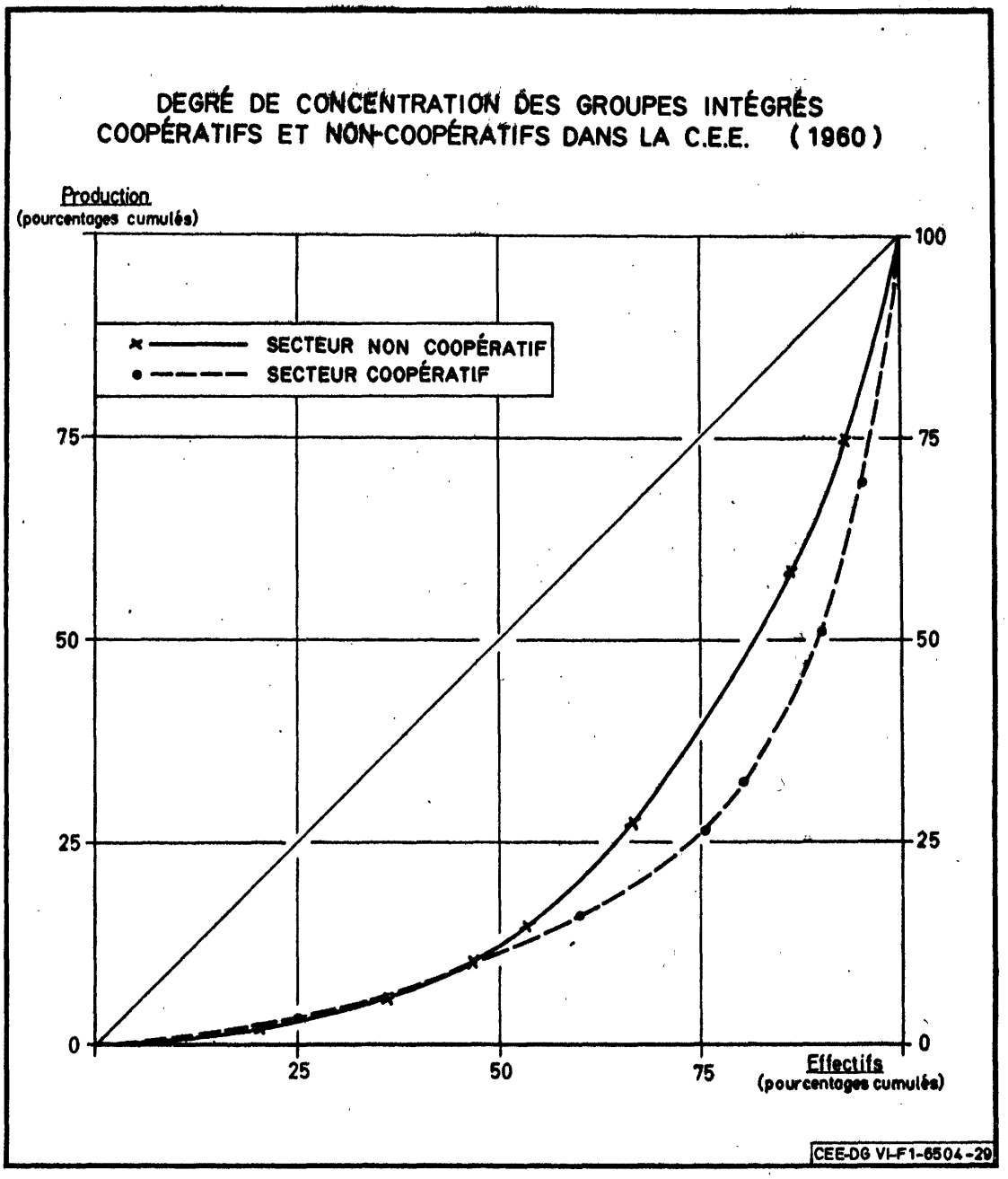
la dimension des ateliers de production soulève quelques difficultés. Le critère effectivement retenu est le nombre de poulets susceptible d'être engraissés simultanément dans les installations des unités intégrées. Cette solution est critiquable, car des poulaillers d'une capacité théorique identique peuvent contenir des densités de cheptel au m2 plus ou moins élevées.

Cette critique mise à part les informations collectées peuvent être considérées comme étant de bonne qualité. Comme tous les contrats sans exception sont en quelque sorte des contrats d'exclusivité, on connaît ainsi pour une période donnée la dimension des ateliers de production de volailles dans un nombre considérable d'exploitations agricoles.

Evidemment il s'agit d'informations qui doivent être systématiquement replacées dans le contexte de l'évolution avicole au sein des pays membres. En particulier elles correspondent à une étape donnée du processus de développement de l'industrialisation des opérations de production.

Les cinquante neuf groupes pris en considération dans le cadre de cette étude comprenaient un ensemble de 3.600 unités intégrées. L'intervalle de variation des effectifs se situe entre un minimum de cinq unités et un maximum de 450. L'effectif des unités intégrées dépend à la fois de la dimension des groupes de leur âge et de leur politique de croissance. Ici encore on est en présence d'une série de cas particuliers dont il est extrêmement difficile de dégager des remarques ayant un minimum de portée générale.

Les informations relatives à la capacité théorique d'élevage des unités intégrées sont assez disparates. En Italie toutefois on a réussi a rassembler des données complètes dans tous les groupes.(Cf. le tableau N° 20, p. 89).



Graphique 14

TABLEAU N°. 20

Répartition dimensionnelle de la capacité théorique d'élevage des ateliers contrôlés par les groupes italiens en 1960

Dimension	Effectif	% de l'effectif total
200 à 1.000 poulets	223	32,6 %
1.000 à 2.000 "	97	14,2
2.000 à 5.000 "	259	37,9
5.000 à 10.000 "	74	10,8
10.000 à 15.000 "	29	4,2
15.000 à 20.000 "	2	0,3
Total	684	100 %

Source : Enquêtes de l'auteur

On observe que la répartition des élevages intégrés suivant leur dimension, correspond à une distribution bimodale. Chaque valeur modale correspond en fait à un type de politique de structure mise en oeuvre par les firmes intégrantes. Le premier mode représente les structures de production créées par l'action des coopératives dans le Nord du Piémont et tout particulièrement dans certaines régions de montagne. Le deuxième mode par contre représente plutôt les unités de production développées par les firmes intégrantes non coopératives en Lombardie et dans le Sud du Piémont.

Pour les autres pays les données disponibles sont beaucoup plus éparses et concernent seulement 20 groupes quasi-intégrés coopératifs ou privés (1). La répartition dimensionnelle des ateliers intégrés dans le cadre de ces vingt groupes est indiquée dans le tableau n° 21, p. 90.

(1) dont 14 localisés en France
dont 2 localisés en Allemagne fédérale
et 4 localisés dans les pays du Bénélux

Tableau N° 21

Répartition dimensionnelle des ateliers quasi-intégrés de vingt groupes (1960) (1)

Dimension	Effectif	% de l'effectif total
500 poulets	143	12,4 %
1.000 "	71	6,2
1.500 "	26	2,3
2.000 "	98	8,5
2.500 "	399	34,6
3.000 "	59	5,1
4.000 "	20	1,7
5.000 "	306	26,5
10.000 "	17	1,5
plus de 10.000	16	1,2
Total	1.154	100 %

Source : Enquêtes de l'auteur

On constate que la distribution est caractérisée par trois dimensions modales, qui sont 500, 2.500 et 5.000 poulets. Cet état de chose n'est pas le résultat du hasard, et correspond soit à une structure de production anciennement développée (poulaillers de 500), soit à une politique de standardisation des unités de production mise en oeuvre par certaines firmes intégrantes (2)

En fait on observe certaines différences entre les sous-ensembles nationaux qui composent les vingt groupes étudiés.

(1) Voir note (1) page précédente
(2) Cet aspect sera examiné de manière plus approfondie dans le prochain paragraphe.

Au niveau de l'ensemble on observe que plus de 60 % des unités intégrées ont une capacité théorique d'élevage inférieure à 5.000 poulets. Or il s'avère que les 143 unités recensées comme ayant une capacité technique égale à 500 poulets sont toutes implantées en France. D'une façon plus systématique 75 % des unités ayant une capacité technique inférieure ou égale à 1.000 poulets, appartiennent à des groupes français. Lorsqu'on se rapproche de la borne supérieure de la distribution on retrouve une situation un peu analogue puisque 70 % des unités ayant une capacité supérieure ou égale à 10.000 poulets sont encore situées en France. C'est le cas en particulier pour toutes les unités ayant une capacité supérieure à 10.000 poulets.

Les unités intégrées des groupes allemands sont toutes situées entre 1.000 et 4.000 poulets, alors que dans les pays du Benelux plus de 90% des unités sont comprises entre 3.000 et 10.000 poulets. Précisons encore que 8 % des unités intégrées des groupes du Benelux ont une capacité comprise entre 5.000 et 10.000 poulets.

+
+ +

La comparaison de la dimension des ateliers intégrés et des ateliers quasi-intégrés n'est pas dénuée d'intérêt.

Les neuf firmes intégrantes qui assurent totalement ou partiellement leurs approvisionnements par leurs élevages propres ont des ateliers de production ayant une dimension supérieure à celle des ateliers sous contrat (1).

En outre et la chose est importante, la dimension des différentes unités techniques composant les propres ateliers de production des firmes intégrantes sont nettement supérieures à la dimension moyenne des ateliers quasi-intégrés.

Les installations propres des firmes intégrantes constituent un ensemble de 99 unités techniques représentant à la fin de l'année 1960 une capacité théorique d'élevage de 1.435.000 bêtes soit une capacité moyenne par atelier technique très légèrement inférieure à 15.000 par bande.

---

(1) Des poulaillers de dimensions supérieures peuvent être exploités sans risque de déséconomie. En Grande Bretagne et en Suède les dimensions considérées comme optimales varient entre 40 et 50.000 bêtes

Aucune de ces firmes intégrantes ne dispose de poulaillers d'une dimension inférieure à 10.000 poulets. Enfin plus de 30 % des poulaillers ont une dimension supérieure à 20.000 poulets par bande. Toutefois aucune firme intégrante ne disposait d'unités ayant une capacité supérieure à 30.000 bêtes (1).

Il apparait donc que les dimensions les plus courantes des unités techniques des ateliers intégrés correspondent approximativement à la dimension supérieure des unités économiques quasi-intégrées. (2)

C. MODE ET DEGRE DE COORDINATION DES DECISIONS AU SEIN DES GROUPES QUASI-INTEGRES

Dans le présent paragraphe et le suivant on examinera les types de liaisons qui unissent les firmes intégrantes et les unités intégrées, c'est-à-dire ce qui constitue l'essentiel du fonctionnement interne des groupes quasi-intégrés.

On analysera successivement les deux types de liaison qui semblent revêtir une importance prédominante dans le processus d'intégration et qui sont :

a) la gestion centralisée des principales opérations productives des éleveurs de base qui permet à la firme intégrante de diriger et de coordonner à son gré l'organisation, voire le développement des ateliers de production de poulet;

b) les diverses sécurités d'ordre financier affectées aux unités intégrées en contre-partie de ce transfert de pouvoir de décision.

Comme on le verra par la suite, ces deux types de liaison prédéterminés sont en fait intimement interdépendants. En particulier, plus le degré de centralisation des décisions est développé, plus le niveau de sécurité, théoriquement garanti aux éleveurs de base, est élevé et inversement.

\+
\+ \+

Par hypothèse le groupe quasi-intégré constitue une forme d'organisation économique centralisée et hiérarchisée où le producteur de base devient un simple centre de décision secondaire subordonné à un centre principal représenté par la firme intégrante. Sur le plan de l'efficacité maxi-

(1) Voir note (1) page précédente
(2) Aucun atelier quasi-intégré ne dépasse 30.000 poulets.

mum de la contribution productive de l'éleveur, la centralisation du pouvoir de décision au profit de la firme intégrante a évidemment des limites tenant notamment aux petits aléas techniques de la production. Si on se place dans l'optique du fonctionnement optimal du groupe quasi-intégré, il semble que toutes les décisions majeures concernant les opérations de production et d'échange des éleveurs doivent être du ressort des firmes intégrantes (1). Tout effort de planification rationnel de la production des groupes quasi-intégrés est subordonné à la réalisation de cette condition. En fait, le processus de centralisation des décisions est inégalement développé suivant les groupes.

Au cours de l'enquête on a donc observé des systèmes de coordination plus ou moins ouverts, c'est-à-dire laissant à l'agriculteur une plus ou moins grande autonomie de comportement, notamment en ce qui concerne les décisions d'approvisionnement en ressources productives (poussins d'un jour, aliments du bétail, etc) et les décisions de production (dimension des opérations et techniques d'élevage etc) (2).

Les causes de cette inégale intensité du degré de coordination des opérations au sein des groupes sont apparemment nombreuses et complexes.

Il y a tout d'abord la résistance des agriculteurs, qui semble surtout se manifester dans les régions où la production avicole s'est développée avant l'expansion des systèmes d'intégration (3). Un phénomène identique est observé dans les régions d'agriculture considérée comme techniquement et économiquement évoluée. Il faut souligner que l'endettement des aviculteurs à l'égard d'anciens fournisseurs de facteurs de production (aliments composés pour volailles et poussins d'un jour) a constitué souvent un obstacle au développement de méthodes efficaces de coordination des opérations du groupe.

(1) On appelle décisions majeures les décisions non répétitives et irréversibles (par opposition aux décisions mineures ou de gestion courante). Comme exemples de décisions majeures du producteur avicole on peut mentionner :
- le type de produit à livrer
- la quantité de produits à livrer
- la répartition dans le temps de ces livraisons
- les techniques de production
- la dimension des opérations
- certains facteurs de production utilisés etc..

(2) La livraison des produits est obligatoire par hypothèse.

(3) Des observations analogues ont été faites aux U.S.A. cf T.C. Morrison. Credit in the Poultry Industry - Discussion p. 417 - Journal of Farm Economics Mai 1963

A côté des contraintes essentiellement d'ordre sociologique, sous-jacentes au comportement des producteurs, il faut mentionner les limites dues aux possibilités ou à la volonté d'intervention des firmes intégrantes. Parmi les goulots d'étranglement qui limitent les possibilités d'action de certaines firmes intégrantes, on retiendra surtout, outre le facteur financier, le manque d'informations techniques et économiques et l'insuffisance de cadres valables susceptibles de les diffuser auprès des producteurs. Toutefois, ce type de contrainte semble avoir une incidence moindre que celles qui résultent du comportement des firmes intégrantes. Dans ce domaine, il n'est pas exagéré d'affirmer que chaque firme intégrante a en quelque sorte son tempérament propre qui s'explique par les circonstances historiques de son développement, les pressions de l'environnement local, les motivations des dirigeants etc. C'est ainsi que parmi les firmes intégrantes étudiées en 1960 beaucoup hésitaient à dépasser un certain stade expérimental bien qu'ayant les moyens technico-économiques nécessaires, alors que d'autres, ayant déjà fait un pari sur l'avenir, pratiquaient systématiquement une politique d'organisation aussi scientifique que possible.

Néanmoins il semble probable qu'au cours des prochaines étapes du développement des groupes quasi-intégrés, on assiste à un mimum d'uniformisation des méthodes d'asservissement des mécanismes technico-économiques de la production avicole par les firmes intégrantes.

+

+ +

La suite du présent paragraphe constitue un essai de classification systématique des groupes quasi-intégrés suivant le degré et le mode de coordination des décisions tels que nous avons pu les observer au cours de l'année 1960.

I. REPARTITION DES GROUPES QUASI-INTEGRES SUIVANT L'ETENDUE DES POUVOIRS DE DECISION DES FIRMES INTEGRANTES

Il s'agit de répartir les groupes en fonction du degré de centralisation des pouvoirs de décision au profit des firmes intégrantes.
A cet effet, on classera les diverses décisions majeures des producteurs de volaille en trois groupes :

1. Les décisions commerciales (livraison des produits etc) qui par hypothèse sont exercées par la firme intégrante
2. Les décisions d'approvisionnement en ressources productives
   a. Achat des aliments composés pour le bétail;
   b. Achat des poussins d'un jour;
   c. Achat de facteurs fixes (poulaillers, matériel d'élevage, etc..)
3. Les décisions de production
   a. méthodes d'élevage;
   b. dimension des opérations.

Suivant l'ampleur du degré d'intervention des firmes intégrantes dans la gestion des unités intégrées, on peut classer les groupes quasi-intégrés comme suit :

1ère catégorie - Les quasi-intégrations ouvertes

Cette catégorie concerne les firmes intégrantes qui se sont bornées à centraliser les décisions commerciales des unités intégrées. Les producteurs ont donc l'obligation de livrer à la firme intégrante la totalité de leur production suivant un échelonnement plus ou moins précis fixé à l'avance. Toutes les firmes intégrantes autorisent les producteurs intégrés à prélever une fraction correspondant à l'autoconsommation du ménage (1). La firme intégrante a l'obligation d'accepter la production prévue à condition qu'elle soit de qualité en quelque sorte "loyale et marchande" (2).

---

(1) Tous les contrats sans exception sont des contrats d'exclusivité
(2) Cette clause de style est contenue dans de nombreux contrats.

Le producteur demeure par contre complètement autonome en ce qui concerne ses décisions de production et ses décisions d'approvisionnement. Dans ce cas, on notera également que les flux d'informations techniques et économiques fournies aux producteurs intégrés par le pôle de coordination est quasi inexistant. On remarquera que ce type d'organisation, relativement décentralisé s'est répandu assez rapidement dans les régions de production préexistante et semble déjà en régression très notte en 1960. Néanmoins cinq groupes, tous situés en France, soit 5,5 % de la production totale des groupes quasi-intégrés peuvent être rangés dans cette catégorie. Quatre de ces groupes dont deux coopératives agricoles, ont du "organiser" une production existante dans une région où les habitudes acquises étaient particulièrement bien ancrées. Enfin le dernier groupe est composé d'un petit nombre de producteurs d'un niveau technique élevé et disposent chacun d'une capacité de production importante.

2me catégorie - Les quasi-intégrations semi-fermées

Ici les pouvoirs de gestion des firmes intégrantes sont plus étendus et empiètent, du moins en partie, le domaine des décisions d'approvisionnement et des décisions de production des unités intégrées. La grande majorité des groupes quasi-intégrés relèvent de cette catégorie. La combinaison progressivement devenue classique, comporte la contralisation au niveau de la firme intégrante des décisions d'approvisionnement d'aliments volaille et de poussins d'un jour et l'obligation pour les producteurs d'appliquer des méthodes d'élevage aussi standardisées que possible. Ce type composite de coordination est appliqué dans 35 groupes représentant une production globale de 22.804.000 poulets soit 66,2 % du total de la production contrôlée par les groupes quasi-intégrés. A la différence de la catégorie précédente, il s'agit de groupes assez également répartis dans les divers pays membres de la Communauté. En dépit des apparences, cet important sous-ensemble de production est assez hétérogène.

Le principal facteur d'hétérogénéité qui sera examiné en détail au paragraphe II, est constitué par les nombreuses modalités utilisées par les firmes intégrantes pour contrôler les approvisionnements des unités intégrées en aliments pour volaille et en poussins d'un jour.

3me catégorie - Les quasi-intégrations fermées

Dans dix cas, dont six coopératives, représentant une production de 9.685.000 poulets, soit 28,3 % de la production des groupes quasi-intégrés, le degré de centralisation des décisions est encore plus développé et concerne cette fois toutes les décisions moyennes des unités intégrées et en particulier la détermination de la dimension des élevages et l'approvisionnement en facteurs fixes (poulaillers et matériel d'élevage)

a) dans la catégorie précédente, le producteur restait complètement autonome quant aux choix de la dimension de ses opérations. En cas de production existante, les firmes intégrantes pouvaient d'ailleurs difficilement avoir un autre comportement du moins dans le court terme. Ici au contraire, les firmes intégrantes ont imposé dès le départ une structure. La dimension des ateliers varie toutefois suivant les groupes. Cinq firmes intégrantes imposent seulement une dimension minimale des opérations qui varie entre 1.000 et 5.000 poulets par bande. Une firme intégrante laisse aux unités intégrées une marge de choix entre un minimum et un maximum qui sont respectivement de 1.000 et de 5.000 poulets par bande. Enfin, quatre firmes intégrantes imposent strictement un poulailler standardisé. La dimension de ces ateliers standard oscille entre 2.000 et 6.000 poulets par bande. Il est intéressant de noter que trois coopératives figurent dans ce dernier groupe.

b) certaines firmes intégrantes ont en outre centralisé les achats d'équipements fixes et notamment les poulaillers et le matériel d'élevage (éleveuses, abreuvoirs, mangeoires, etc..). C'est notamment le cas pour les quatre exemples cités ci-dessus qui ont standardisé la dimension des opérations de production (1)

Une autre source importante de diversité réside dans les orientations techniques choisies par les firmes intégrantes. A partir des années 1957-1958, la plupart des contrats ont été complétés par un règlement technique de production qui remplit une fonction un peu analogue aux cahiers des charges inclus dans les contrats de sous-traitance de l'industrie.

(1) La centralisation des achats permet en outre de réaliser des économies substantielles. En France, les firmes intégrantes ont pu obtenir des baisses de prix de l'ordre de 10 % pour les poulaillers et de 20 à 25 % pour le matériel d'élevage.

Ces règlements techniques de production sont inégalement précis et innovateurs voire tout simplement respectés (1).

Dans ces quatre groupes on peut donc affirmer que toutes les décisions majeures sont exercées par le pôle d'intégration (2).

II. MODE DE COORDINATION DES DECISIONS D'APPROVISIONNEMENT EN ALIMENTS VOLAILLE ET EN POUSSINS D'UN JOUR DANS LES GROUPES SEMI-FERMES ET FERMES

Les modes de coordination de ces décisions par les firmes intégrantes peuvent en fait laisser une plus ou moins grande marge d'autonomie aux unités intégrées. Comme l'expérience et les possibilités d'action des firmes intégrantes tendent à s'améliorer au cours de leur développement, cette marge d'autonomie des producteurs tend à diminuer.

Suivant leur structure interne et leurs possibilités d'action au niveau des producteurs, les firmes intégrantes peuvent utiliser l'une des trois méthodes suivantes pour contrôler les opérations d'approvisionnement des unités intégrées.

1ère méthode : Fabrication et fourniture à l'éleveur des facteurs de production nécessaires

Cette technique est systématiquement utilisée par les firmes intégrantes qui contrôlent directement la fabrication des aliments composés pour volaille et la production de poussins d'un jour (3). Dans ces groupes la situation est très simple, puisque l'éleveur se doit d'utiliser exclusivement les facteurs fabriqués par la firme intégrante. Lorsque les firmes intégrantes ne fabriquent pas directement les facteurs de production, elles doivent intervenir sur le marché suivant des techniques plus ou moins autoritaires que l'on va examiner maintenant.

---

(1) Il est superflu de souligner le rôle essentiel de l'encadrement technique mis en place par les firmes intégrantes. On peut se demander si la vulgarisation officielle non intégrée dans les échanges commerciaux peut encore jouer un rôle dans ces nouvelles structures. En général, il a été observé que les vulgarisateurs avicoles dépendant des services officiels ont été beaucoup moins innovateurs que ceux des organisations à vocation économique.

(2) Dans trois de ces groupes, les travaux de désinfection des poulaillers sont directement réalisés par les services techniques des firmes intégrantes

(3) cf. le paragraphe B du présent chapitre

2me méthode : Achats en gros et distribution des facteurs de production aux éleveurs

Ici la firme intégrante intervient directement sur le marché des aliments volaille et des poussins d'un jour et centralise les achats du groupe. Lorsque le groupe a une certaine dimension, cette modalité de centralisation lui permet en outre de jouer à fond sa puissance de négociation, à condition toutefois qu'il existe un minimum de concurrence entre les offreurs opérant sur les marchés de facteurs (1)

Cette méthode est utilisée dans 17 groupes pour l'approvisionnement en aliments volaille et en poussins d'un jour; dans deux groupes pour l'approvisionnement en poussins d'un jour seulement et dans deux groupes pour l'approvisionnement en aliments volaille seulement. Les dix-sept groupes qui centralisent de cette façon les approvisionnements des unités intégrées en aliments volaille et en poussins d'un jour représentent 28,7 % du total de la production contrôlée par les groupes quasi-intégrés.

3me méthode : Agrément de plusieurs fournisseurs de facteurs de production

Cette technique correspond à un moindre degré d'intervention de la firme intégrante puisque le producteur a le choix entre quelques fournisseurs agréés. Généralement, les fournisseurs agréés ont l'obligation de livrer les aliments composés ou le poussin d'un jour à des conditions de prix préétablies. Le fait de retenir le système de l'agrément multiple correspond soit à la volonté de créer une certaine émulation entre les divers fournisseurs, soit à l'impossibilité pour les firmes intégrantes de rompre brutalement des liaisons antérieures à la mise en oeuvre des processus d'intégration. Très souvent, ce mode de coordination n'est d'ailleurs qu'une simple étape vers l'établissement de systèmes plus rigides. En effet, il est curieux de remarquer que beaucoup de firmes intégrantes qui ont dû organiser une production existante ont très progressivement désaisi les unités intégrées de leur autonomie d'approvisionnement. La première restriction apportée à cette autonomie est l'obligation pour le producteur de base d'informer le pôle de coordination des opérations qu'il va ou qu'il vient d'effectuer. Ce système de l'information a priori ou a posteriori qui a été utilisé par de nombreuses firmes intégrantes au cours de la période

(1) les incidences financières de cette centralisation des achats seront analysées dans le paragraphe suivant

de démarrage de la production sous contrat, était déjà dépassé lors de la réalisation de l'enquête. La second restriction dont l'étendue est relativement plus importante que la précédente consiste à imposer aux unités intégrées le système de l'agrément, étant entendu que l'objectif final de la plupart des firmes intégrantes qui ne contrôlent pas directement la fabrication des aliments composés pour volaille et la production de poussins d'un jour, est la centralisation pure et simple de tous les approvisionnements.

Trois firmes intégrantes contrôlant une production de 3.100.000 poulets soit 9 % du total de la production des groupes quasi-intégrés utilisent cette technique pour contrôler les approvisionnements des unités intégrées en aliments volaille et en poussins d'un jour.

En outre, cette technique est utilisée dans 9 groupes pour les approvisionnements en poussins d'un jour. Ce dernier sous-ensemble représente une production totale de 9.122.000 poulets soit 26,5 % du total de la production des groupes quasi-intégrés.

Le nombre des firmes productrices de poussins d'un jour agréé par ces neuf firmes intégrantes varie entre une seule qui a ainsi l'exclusivité et un maximum de huit. Il faut noter que les firmes intégrantes contrôlant la fabrication des aliments composés pour volaille, ont souvent tendance à accroître le nombre des couvoirs agréés de façon à mieux répartir leurs risques commerciaux.

D. LES LIAISONS FINANCIERES ENTRE LES FIRMES INTEGRANTES ET LES UNITES INTEGREES ET LE PROBLEME DES ALEAS

Le fonctionnement d'un groupe quasi-intégré se traduit comme on vient de le voir, par un échange plus ou moins centralisé de biens et services (approvisionnement en facteurs de production, livraison des produits, communication d'informations techniques et économiques). Cet échange centralisé a des implications financières plus ou moins faciles à répérer et à analyser. Les divers systèmes d'asservissement des techniques productives qui viennent d'être analysés sont en effet doublés par des mécanismes souvent assez complexes dont l'objet est à la fois de donner une assistance aux unités intégrées pour le financement de certaines opérations,

de garantir aux éleveurs un minimum de sécurité quant à la rentabilité de la production de poulets et de permettre néanmoins aux firmes intégrantes de se prémunir contre les aléas de la conjoncture. On examinera successivement ces trois points. Mais auparavant il faut encore rappeler que le degré de complexité des mécanismes financiers est en corrélation étroite avec le degré de centralisation de la gestion des groupes. Dans certains cas il s'agira donc de liaisons relativement proches du marché ouvert, alors qu'à l'autre extrême, la situation d'autres groupes est assez voisine des mécanismes des transferts internes des grandes entreprises de l'industrie et du commerce. Enfin, et la remarque ne surprendra point le lecteur averti des difficultés de ce genre d'enquêtes, le rapporteur n'a pas toujours réussi à collecter toute l'information désirée.

I. L'ASSISTANCE FINANCIERE DES FIRMES INTEGRANTES AUX UNITES INTEGREES (1)

Dans la plupart des pays membres le développement des techniques modernes de production avicole a coïncidé avec la mise en oeuvre de nouvelles modalités de crédit aux éleveurs. En effet, l'intervention active des firmes intégrantes dans le mécanisme de financement des opérations des unités intégrées a constitué une impulsion externe importante qui a stimulé l'expansion de la production industrielle de poulets de chair, notamment dans les zones d'agriculture marginale. Il faut d'abord noter que le caractère "hors système" de l'aviculture industrielle entraîne des dépenses d'approvisionnement élevées. En outre, à l'exception de ceux qui ont procédé au départ à des reconversions de bâtiments agricoles existants (2), les producteurs ont dû trouver des moyens de financement des équipements fixes (poulaillers et matériel d'élevage).

Le financement de ces opérations est généralement hors de proportion avec les ressources propres et disponibles des producteurs potentiels.

---

(1) M. A. Gervais - Financement des opérations de production et intégration - Paysans - Août - Septembre 1961 p. 49 et s.

(2) Cette politique de reconversion a été beaucoup pratiquée lors du démarrage de la production. Ces bâtiments sont ensuite progressivement abandonnés une fois accumulées des réserves suffisantes pour construire des poulaillers neufs.

Enfin souvent les principaux intéressés répugnaient à faire appel aux sources classiques de financement et principalement au Crédit Agricole pour des raisons psycho-sociologiques. D'autre part, dans la plupart des pays membres de la Communauté et principalement en France, en Italie, au Luxembourg et en Belgique, les intermédiaires financiers spécialisés ou non dans la distribution de crédit à l'agriculture, ont manifesté une réticence assez nette à financer un type de production considéré comme économiquement trop aléatoire (1). Initialement, l'objection des intermédiaires financiers était fondée sur le caractère excessif des aléas biologiques des troupeaux de grande dimension (2).

Ultérieurement, une fois cet aléa quasi éliminé par les progrès de la pathologie aviaire, les intermédiaires financiers ont invoqué comme justification de leur hésitation, les aléas résultant de l'instabilité croissante des prix des produits, et l'insuffisance des sûretés susceptibles d'être fournies par la majorité des producteurs.

Pour rompre ces goulots d'étranglement, les firmes intégrantes ont dû, suivant leurs possibilités, soit financer certaines opérations des unités intégrées sur leurs ressources propres, soit s'interposer en intermédiaire supplémentaire (et endossant les risques) entre les intermédiaires financiers classiques et les producteurs de base.

L'ampleur de l'intervention financière des firmes intégrantes est évidemment très inégale. Elle est considérable dans les régions d'agriculture sous-développée ou mal aménagée et quasi-nulle dans les régions de grandes exploitations agricoles. L'ampleur de l'assistance financière des firmes intégrantes dépend aussi du degré de centralisation de la gestion des groupes quasi-intégrés. En particulier, une intervention importante des firmes intégrantes dans le domaine du financement des installations fixes est presque automatiquement complétée par une centralisation de la totalité des décisions majeures des unités intégrées. Enfin l'assistance financière des firmes intégrantes aux unités intégrées est plus développée en France et en Italie que dans les autres pays de la Communauté.

---

(1) Les échecs souvent retentissants des premiers innovateurs ont largement contribué à ancrer cette idée chez les banquiers

(2) Problème de la mortalité.

1. L'intervention des firmes intégrantes dans le financement des opérations courantes d'approvisionnement des unités intégrées

On examinera successivement trois catégories de groupes classés d'après un degré croissant d'intervention des firmes intégrantes. On trouvera ainsi deux situations extrêmes et une situation intermédiaire.

a) L'absence d'intervention dans les groupes ouverts

Il s'agit, rappelons-le, de groupes où les unités intégrées gardent leur pleine autonomie de décision dans le domaine des approvisionnements. Les firmes intégrantes n'interviennent donc pas dans le financement de ces opérations. Cette absence d'intervention n'empêche évidemment pas les producteurs de bénéficier d'un crédit de leurs fournisseurs.

Au début de l'expansion avicole, il s'est agi de crédits sous forme de découverts accordés séparément par les fabricants ou distributeurs d'aliments composés pour volailles et les couvoirs.

Comme les sûretés constituées exclusivement par la vente des poulets étaient les mêmes pour les deux fournisseurs, on a observé petit à petit le développement de systèmes associant dans des combinaisons diverses les fabricants ou distributeurs d'aliments composés pour volaille et les producteurs de poussins d'un jour (1).

Les cinq groupes précédemment classés dans la catégorie des quasi-intégrations ouvertes satisfont entièrement à cette condition de non-intervention de la firme intégrante dans le processus de financement des opérations courantes d'approvisionnement des unités intégrées.

b) L'intervention conjointe de la firme intégrante et des unités intégrées

Dans vingt trois groupes représentant 81,75 % de la production quasi-intégrée, les firmes intégrantes interviennent conjointement avec les unités intégrées dans le processus de financement des approvisionnements.

---

(1) La plupart du temps le fabricant ou le distributeur d'aliments composés pour volaille achète les poussins d'un jour et puis vend le tout à crédit à l'éleveur. Toutes ces situations sont probablement transitoires.

L'ampleur de l'intervention de la firme intégrante est évidemment fonction de l'étendue et du mode de contrôle des opérations d'approvisionnement des unités intégrées. Lorsque la firme intégrante contrôle directement la production des aliments composés du bétail et des poussins d'un jour, le paiement des approvisionnements s'opère automatiquement à la livraison des produits finis par une sorte de retenue à la source. L'unité intégrée bénéficie ainsi d'un crédit couvrant l'ensemble de la période d'élevage. Les firmes intégrantes qui centralisent les approvisionnements des unités intégrées procèdent généralement de la même manière à la seule différence toutefois que dans le premier cas, c'est la firme intégrante elle-même qui accorde le crédit alors que dans le second, ce sont les fournisseurs. Lorsque les approvisionnements sont coordonnés par le système de l'agrément simple ou multiple, ce qui est le cas, on l'a vu précédemment, dans neuf groupes pour le poussin et dans trois groupes pour le poussin et l'aliment composé, les unités intégrées assurent elles-mêmes le paiement des fournitures après la livraison des produits. Les conditions de crédit sont généralement négociées par la firme intégrante lors de la mise en place de la procédure d'agrément. Quel que soit le mode de règlement du crédit, l'unité intégrée achète réellement ses moyens de production et en devient propriétaire.

c) L'intervention exclusive des firmes intégrantes

Ici nous sommes en présence du degré suprême d'intervention des firmes intégrantes dans le processus de financement des approvisionnements. Au lieu de fournitures à crédit, la firme intégrante garde purement et simplement la propriété du cheptel qu'elle place en "pension" dans les installations de l'unité intégrée. Les aliments composés pour le bétail fournis à l'unité intégrée demeurent aussi naturellement la propriété de la firme intégrante.

Dans ce cas limité, il n'y a plus d'intervention financière de l'unité intégrée dans les opérations d'approvisionnement (1).

(1) Evidemment, le contenu de ce type de liaison entre les unités intégrées et la firme intégrante déborde largement le cadre de cet alinéa. Par conséquent, l'assimilation à une simple technique de financement n'est pas exempte de critiques.

Neuf groupes représentant I4,25 % du total de la production quasi-intégrée peuvent être rangés dans cette dernière catégorie. Il s'agit en outre d'un sous-ensemble composé uniquement de firmes privées (1) dont deux uniquement peuvent être considérées comme des groupes fermés. Les six autres sont des groupes semi-fermés. Enfin, une seule de ces firmes intégrantes contrôle directement la fabrication des aliments composés pour le bétail et la production du poussin d'un jour.

2. L'intervention des firmes intégrantes dans le financement des immobilisations des unités intégrées

Un nombre relativement réduit de firmes intégrantes sont intervenues dans le processus de financement des immobilisations des unités intégrées. Cela s'explique en partie par le fait qu'en 1960 de nombreux groupes étaient encore au stade soit des batiments existants recouverts en poulaillers au prix de dépenses relativement réduites, soit de petites unités de production de caractère assez rudimentaire.

Les transformations avicoles postérieures à 1960 ont pu changer cet état de chose. Désormais on est entré de manière irréversible dans l'ère du poulailler ventilé et isolé rationnellement et d'une dimension telle qu'il permette une certaine automatisation des opérations. Le développement de telles installations risque évidemment de soulever des problèmes de financement plus ardus que dans le passé.

Au sein de la population étudiée en 1960, sept firmes intégrantes sont intervenues dans le financement des poulaillers et des autres équipements fixes des unités intégrées.

A une exception près, il s'agit de groupes ayant un âge moyen d'une année seulement. Cette sous-population est composée de quatre coopératives agricoles et de trois firmes privées. Le niveau d'intervention dans le processus de financement est inégal suivant les firmes.

---

(1) Le rapporteur a pu observer aux U.S.A. des coopératives agricoles fabriquant des aliments composés pour le bétail qui utilisaient également cette "technique" de financement.

Cinq se sont bornées à cautionner les emprunts des unités intégrées auprès d'intermédiaires financiers. L'existence du contrat et notamment de ses clauses techniques et financières constitue aux yeux de l'intermédiaire financier une sûreté appréciable, dispensant en tout cas l'unité intégrée de fournir des sûretés réelles (hypothèque, etc..).

En fait, la firme intégrante n'intervient pas uniquement comme une simple caution supplémentaire. Elle est également une garantie de bonne gestion des opérations, et voire dans certains cas de l'amortissement financier du prêt (1). En effet, dans trois groupes les firmes intégrantes sont aussi responsables auprès des intermédiaires financiers du remboursement des annuités. Quelques expériences mises en oeuvre dans l'Ouest de la France au début de l'année 1960 peuvent être considérées comme la forme la plus élaborée de cette politique de "cautionnement actif". Le mécanisme de cette nouvelle politique de financement est le suivant.

L'intermédiaire financier (2) accorde à l'unité intégrée un crédit à moyen terme réescomptable au Crédit Foncier sur la simple caution d'un proche et l'existence d'un contrat liant le bénéficiaire du prêt à une firme intégrante bien déterminée. Dans la pratique c'est surtout l'existence de cette liaison quasi-intégrée qui a déterminé la décision de l'intermédiaire financier.

Les prêts d'une durée de 3 à 5 ans au maximum couvrent de 75 à 100% le coût de la construction et de l'aménagement interne du poulailler.

La firme intégrante en imposant un type de poulailler standardisé dispense l'intermédiaire financier d'une étude approfondie des aspects techniques du projet (3). En outre, elle intervient également dans l'amortissement du prêt puisqu'elle transfère le produit net de la vente (4) à un compte obligatoirement ouvert au nom du producteur dans les services de l'organisme prêteur. Cette espèce de circuit fermé complété en outre par des sécurités de prix accordées à l'unité intégrée par la firme intégrante, limite singulièrement les risques de l'opération.

---

(1) Suivant diverses modalités, on peut prévoir par ce biais une distribution croissante de crédit à moyen terme en direction de l'agriculture moderne organisée; les firmes intégrantes garantissent la validité économique de ces crédits.
(2) Banque nationalisée ou banque régionale
(3) le coût réel du prêt est de 6,5 %
(4) produit de la vente déduction faite de la charge des approvisionnements

Deux firmes intégrantes sont encore allées plus loin que le cautionnement même actif puisqu'elles ont partiellement financé les installations des unités intégrées sur leurs ressources propres.

Il faut mentionner que ces deux expériences sont le fait de deux coopératives diversifiées disposant au départ de réserves importantes.

Dans le premier de ces groupes, la firme intégrante a financé sur ses fonds propres 50 % du coût des installations des unités intégrées.

Suivant l'état de la conjoncture, ces avances sont ensuite récupérées lors de la livraison des deux ou trois premières bandes de poulets. L'autre moitié du coût des installations a été financée par une caisse de crédit agricole.

Dans le second groupe, l'intervention de la firme intégrante sur ses fonds propres est moins étendue que dans le cas précédent puisqu'elle finance seulement 15 % du coût des installations des unités intégrées. Cette avance est récupérée sur les quatre premières bandes de poulets fournis par l'unité intégrée. Le crédit agricole a financé 50 % du coût total des installations (1) et ici également la firme intégrante doit cautionner les prêts et assumer la responsabilité de son amortissement. A partir de la seconde année de fonctionnement il assure donc un remboursement régulier du prêt par un prélèvement sur les produits (2).

Enfin trois firmes intégrantes ont facilité le financement de l'aménagement intérieur des poulaillers (3) des unités intégrées.

Dans deux cas, la firme intégrante se récupérait le montant de leur avance par un prélèvement de 10 à 20 francs anciens par poulet livré. Dans un cas enfin, la firme intégrante a gardé la propriété du matériel fourni aux unités intégrées. Il faut préciser que ces trois dernières firmes intégrantes gardent également la propriété des approvisionnements couvrant des unités intégrées. Ce type de relation correspond davantage au comportement passif des unités intégrées qu'à une volonté quelconque de domination des firmes intégrantes.

---

(1) Ce qui suppose donc l'auto-financement des 35 % restants
(2) Prêts d'une durée de 6 ans au taux de 4 %
(3) Achat d'éleveuses, de mangeoires, d'abreuvoirs, etc.

Ces dix firmes intégrantes qui sont intervenues à des degrés divers dans le financement des immobilisations des unités intégrées contrôlent 28,5 % de la production des groupes quasi-intégrés. En outre, il s'agit uniquement de groupes fermés ou semi-fermés.

II. LES MODES DE REMUNERATION DES UNITES INTEGREES

Il s'agit d'examiner maintenant les liaisons financières qui s'établissent entre les firmes intégrantes et les unités intégrées à l'occasion de la livraison et de la commercialisation des produits.

Ici encore, on rencontre la même diversité que lors de l'analyse du degré de centralisation des décisions au sein des groupes.

En effet, les modes de rémunération du producteur intégré oscillent entre des systèmes analogues à ceux qui sont pratiqués dans les relations industrielles et des systèmes plus proches du marché classique.

Dans le premier cas, le revenu du producteur est complètement soustrait aux fluctuations à court terme des prix des marchés des produits et de facteurs tandis que dans le second, il demeure plus ou moins sous la dépendance des fluctuations de marchés de référence.

Il existe apparemment une certaine corrélation entre le degré de prédétermination de la rémunération des producteurs et le degré de centralisation des décisions au sein des groupes. Mais, comme on le verra par la suite, le problème est en fait très complexe. On présentera les divers modes de rémunération pratiqués en 1960 en fonction de la sécurité apparemment garantie aux producteurs par les firmes intégrantes. Notre propos se limitera à l'examen des méthodes de paiement et non des résultats comparatifs obtenus par les producteurs.

1. La péréquation horizontale des prix du marché

Onze firmes intégrantes contrôlant 7,86 % de la production des groupes quasi-intégrés utilisent cette méthode de rémunération. Elle consiste tout simplement à faire une péréquation des prix perçus pendant une certaine période (1). Cette compensation horizontale réduit les incertitudes de prix au niveau de l'atelier intégré.

---

(1) le trimestre, le semestre ou l'année

Mais le producteur intégré peut en fait percevoir à la fin de l'exercice un prix moyen ne couvrant pas ses dépenses de production.

Un tel système n'est pas de nature à provoquer une adhésion durable des unités intégrées aux objectifs de la firme intégrante.

L'examen de la structure et du fonctionnement de ce premier sous-ensemble de la production quasi-intégrée permet d'aboutir à la série de remarques suivantes :

a. la dimension moyenne des groupes est assez faible puisqu'elle n'atteint même pas 250.000 poulets;
b. huit de ces groupes sont des coopératives avicoles créées ex-nihilo qui ont dû faire face à des difficultés de financement lors de la période de démarrage. Les trois autres groupes sont des firmes privées disposant en fait d'une rente de situation (1).
c. le degré de centralisation des décisions est variable au sein des onze groupes. Dans trois cas, il s'agit de groupes ouverts. Le reste est composé de sept groupes semi-fermés et d'un groupe fermé, ce dernier venant d'être créé au moment de la réalisation de l'enquête
d. à deux exceptions près, aucun de ces groupes n'a prévu dans son règlement intérieur les stimulants nécessaires pour accroître la qualité des produits (pénalisation des produits de mauvaise qualité etc..). Deux coopératives par contre paient au kg mort et à la qualité.

2. Les systèmes de garantie de prix

C'est le système le plus couramment pratiqué. Il comprend de nombreuses variantes.

a. le prix fixe garanti

Quinze firmes intégrantes contrôlant 36,5 % de la production quasi-intégrée garantissent un prix fixe au kg de produit pendant la durée de la période contractuelle. Ici le productour bénéficie en fait d'un minimum de sécurité. La dispersion des prix ainsi pratiqués est plus ou moins importante suivant les pays membres. Aux Pays-Bas, les prix garantis par les cinq firmes intégrantes qui utilisent cette méthode de paiement,

(1) Localisation à proximité de grands centres de consommation.

oscillent entre 1 florin 80 et 1 florin 85 au kg vif. En France, l'écart est un peu plus accusé puisque les prix garantis s'échelonnent de 290 à 320 francs anciens au kg vif. En Italie, l'écart est encore plus considérable puisque les minima et les maxima observés sont respectivement de 290 et de 350 lires au kg vif. En fait il ne faut pas attacher une importance excessive à ces écarts, car il faudrait également comparer les prix de certains facteurs de production (aliments composés pour volaille et poussins d'un jour) que la firme intégrante peut fournir aux unités intégrées. En Belgique enfin, une firme intégrante garantissait un prix fixe de 25 francs belges au kg vif. Tous les contrats que nous avons pu examiner en 1960 garantissaient un prix au kg vif, ce qui limite singulièrement l'utilisation de stimulants en faveur de la qualité des produits. La dimension moyenne de ces groupes est nettement supérieure à celle de la catégorie précédente puisqu'elle atteint presque 850.000 poulets. A deux exceptions près, tous ces groupes appartiennent à la catégorie des groupes fermés (deux) ou semi-fermés (onze). Enfin, ce sous-ensemble comprend deux coopératives agricoles.

b) le prix minimum garanti complété éventuellement par un complément en fin d'exercice

Cette technique moins rigide que la précédente est surtout utilisée dans les groupes coopératifs ayant une certaine dimension. Onze firmes intégrantes dont dix coopératives agricoles contrôlant 27,75 % du total de la production quasi-intégrée pratiquaient cette politique en 1960. Le niveau de l'acompte théoriquement provisoire s'échelonnait en France entre 290 et 320 francs anciens au kg vif (1). Les remarques faites dans l'alinéa précédent à propos de l'absence de stimulants en faveur d'une amélioration qualitative des produits concernent également ce sous-groupe. Il faut mentionner toutefois une expérience tentée en France au cours de la seconde moitié de l'année 1960 et dont l'objet était de payer les producteurs suivant les normes officielles de classification des volailles conditionnées. Pour diverses raisons, cette expérience n'a malheureusement pas été couronnée de succès.

(1) Il convient de ne pas attacher une importance exagérée à ces chiffres car plusieurs coopératives fabriquant des aliments composés pour le bétail ont voulu stimuler le démarrage de la production en garantissant des prix minima relativement élevés.

On remarquera enfin que les onze groupes de la présente catégorie sont tous des groupes fermés ou semi-fermés. D'autre part, les dix firmes intégrantes coopératives sont en fait des branches d'activité d'importantes coopératives agricoles polyvalentes.

c) le système des prix indexés sur un marché de référence avec un prix minimum et un prix maximum

Ce dernier système est un peu plus flexible que les deux précédents. Les fluctuations des prix des produits sont contenues dans une fourchette plus ou moins étendue. Lorsque les prix du marché sont à l'intérieur de cette fourchette, le producteur perçoit ce prix. Par contre, lorsque les prix sont en dehors de la fourchette, les écarts sont amortis ou confisqués intégralement par la firme intégrante.

Quatre firmes intégrantes contrôlant 13,5 % de la production quasi-intégrée pratiquaient ce système en 1960. L'une des firmes est localisée en Belgique et les trois autres en France.

L'exemple belge fonctionnait de la façon suivante. Les producteurs intégrés percevaient le prix au kg vif coté au Marché de Deinze lorsque le prix s'échelonnait entre 21 et 24 firmes belges.

Lorsque le prix du marché de référence était situé à l'extérieur de cet intervalle, le producteur percevait, suivant la conjoncture, soit le prix minimum, soit le prix maximum.

Les trois autres groupes fonctionnant en France avaient indexé leur prix sur l'équivalent vif des cotations des Halles Centrales de Paris. Le prix limite variait suivant les groupes entre 290 et 320 francs anciens. Au sein de ces limites, le producteur percevait comme dans le cas précédent, l'équivalent en vif de la cotation de l'extra au Marché des Halles Centrales de Paris (1).

Les quatre exemples y compris cette dernière catégorie sont tous des groupes fermés ou semi-fermés.

---

(1) A condition que la marchandise soit de la qualité loyale et marchande.

3. Note sur les marchés de la volaille vivante susceptibles de servir de marché de référence pour les contrats

Le choix des marchés de référence susceptibles de servir de base d'indexation pour certains termes des contrats et notamment les prix à percevoir par les producteurs, soulèvent de sérieuses difficultés théoriques et pratiques.

Suivant l'état des produits, volailles vivantes ou volailles mortes, deux types de marchés de référence peuvent être utilisés à cette fin. Le fonctionnement et le développement des marchés de la volaille morte seront examinés en détail dans le prochain chapitre. Ici on se bornera donc à esquisser quelques remarques sur les difficultés rencontrées lorsqu'il s'agit d'utiliser les marchés de la volaille vivante. Le développement de l'intégration verticale de la production à partir des abattoirs tend à réduire systématiquement la fraction de la production de volailles vivantes susceptibles de transiter par ce type de marché. Le problème est différent lorsqu'il s'agit d'intégrations plus parcellaires développées par exemple comme dans de nombreuses régions des Etats-Unis ou en Belgique, à partir d'aliments composés pour volaille. Dans ces derniers cas, le distributeur d'aliments composés est le personnage central du processus d'organisation et généralement il écoule sa production de volailles vivantes sur le marché libre. Au sein d'un tel schéma d'organisation un marché de la volaille vivante se conçoit aisément (1) bien qu'il s'agisse d'un mécanisme peu propice à la mise en oeuvre de stimulants en faveur d'une amélioration qualitative des produits.

Par contre il ne se conçoit guère dans des systèmes d'intégration plus complets tels qu'ils se développent dans les différents pays de la Communauté.

---

(1) Les pratiques américaines sont bien analysées dans les deux publications suivantes :

a) - K.J. Mac Callister and Paul Mehl

Economic and statistical Analysis of federal-State Broiler Markets News reporting in North Georgia. USDA-AMS - Août 1958

b) - Hilliard Jackson

The process of Pricing Live Broilers in Northwest Arkansas. University of Arkansas. Agricultural Experiment Station Bulletin 618 - Janvier 1960

Bien que leur importance semble régulièrement décroissante il y a encore de nombreux marchés de volailles vivantes dans les divers pays membres. Parmi les marchés un petit nombre seulement donnent lieu à la publication d'une cotation de prix théoriquement susceptible de servir de cotation de référence pour des accords contractuels.

On se bornera à analyser très succinctement le fonctionnement et la représentativité de deux marchés assez bien connus : le marché de Barneveld aux Pays-Bas et le marché de Deinze en Belgique (1) qui se sont développés dans le cadre des opérations traditionnelles de commercialisation de la volaille dans ces deux pays.

Dans les deux cas comme nous allons le voir, il s'agit de structures initialement prévues pour l'écoulement de surplus saisonniers. Ces structures se sont maintenues en dépit des transformations des conditions de production et de distribution.

a) Le marché de Barneveld.

A l'origine ce marché a d'abord et surtout fonctionné comme marché de gros pour les oeufs de consommation. En raison de la complémentarité des offres, sinon des demandes l'activité du marché s'est progressivement développée en direction du marché des volailles. Toutefois la plus grande partie de la production passant sur ce marché est constituée par les poules de réforme et les coquelets d'élevage. Par contre la production de poulet de chair transitant par ce marché n'a jamais dépassé une fraction insignifiante de l'offre totale (2). Toutes les transactions ont lieu en vif et le marché fonctionne un jour par semaine.

Les cotations de prix publiées chaque semaine par la commission du marché ne sont guère utilisées par les firmes intégrantes. Les prix effectivement perçus par les producteurs intégrés sont principalement fonction des prix pratiqués sur les marchés extérieurs et notamment sur le marché allemand.

---

(1) Les principaux marchés italiens de la volaille vivante n'ont pu être analysés faute de moyens suffisants

(2) Peut-être 4 à 5.000 par semaine en moyenne en 1960-1961 d'après les estimations de M. MEYER.

b) Le marché de Deinze.

La structure du marché de Deinze est comparable à celle du marché précédent. A l'origine il s'agissait également d'un marché pour poules de réforme et coquelets d'élevage. Mais à la différence du marché de Barneveld aux Pays-Bas, le marché de Deinze joue un rôle important sinon stratégique dans la commercialisation du poulet de chair en Belgique. Pratiquement les cotations du marché de Deinze déterminent la tendance du marché belge de la volaille.
Le marché a lieu tous les mercredis et les cotations publiées déterminent le comportement d'une dizaine de petits marchés locaux où s'approvisionnent les nombreuses petites tueries familiales.
Les quantités de volailles transitant sur le marché de Deinze ne sont pas très élevées et ne dépassent guère une moyenne de 40.000 par semaine. Le marché est donc assez instable car il suffit qu'un gros acheteur modifie brutalement son comportement pour infléchir la tendance vers la hausse ou vers la baisse. Les cotations hebdomadaires publiées au cours des trois dernières années sont indiquées dans le graphique no. 15 ci-après (1).

4. Les systèmes de garantie d'un revenu

Ce mode de rémunération est utilisé par les firmes intégrantes qui gardent la propriété du cheptel mis en pension dans les unités intégrées et concerne donc les neuf cas déjà examinés dans le paragraphe précédent qui contrôlent, rappelons-le, 14,25 % de la production quasi-intégrée.

En fait on peut distinguer plusieurs variantes dans ce système suivant que le pôle d'intégration opte en faveur d'une rémunération au temps ou au rendement.

(1) Le lecteur pourra comparer le comportement du marché de Deinze en 1960 et le niveau de garantie de prix prévu dans le contrat belge qui avait prévu ce marché comme marché de référence.

a) La rémunération au temps

Cette technique est utilisée par une petite firme intégrante du Benelux. Les unités intégrées perçoivent une rémunération hebdomadaire de 50 centimes par bête.

Le contrat ne contient aucun stimulant susceptible d'améliorer l'efficience des opérations de l'unité intégrée.

b) Rémunération à la pièce

Dans trois groupes, les unités intégrées sont rémunérées de la manière suivante. Le producteur est assuré d'un revenu fixe par poulet livré ou encore par kg vif de poulet. En 1960, le revenu garanti oscillait entre un minimum de 50 francs et un maximum de 60 francs anciens par poulet livré.

c) Rémunération en fonction de l'efficience de la combinaison productive

L'un des dangers de la rémunération fixe pratiquée dans les deux variantes précédentes est de ne fournir aucune incitation en faveur d'une amélioration de l'efficience de la combinaison productive. C'est pourquoi les deux techniques précédentes sont généralement abandonnées par les firmes intégrantes ayant une certaine expérience. C'est précisément le cas pour les cinq dernières firmes intégrantes du sous-ensemble étudié.

Il s'agit donc de donner au producteur intégré une possibilité d'améliorer son revenu grâce à une meilleure transformation des facteurs de production en produits finis. Cinq firmes intégrantes avaient déjà mis au point des barèmes progressifs de rémunération en fonction de l'indice de consommation réelle des troupeaux mis en pension dans les unités intégrées (1). Si le critère de mesure de l'efficience de la combinaison productive parait simple, sa mise en pratique soulève quelques difficultés.

En effet, la mise en oeuvre objective de la méthode suppose que les producteurs utilisent des facteurs de production d'une technicité comparable (même souche de poussins d'un jour, aliments composés de structure identique etc).

(1) l'indice de consommation réelle se définit comme le rapport

$$\frac{\text{quantité de nourriture en kg}}{\text{poids vif produits en kg}}$$

Cette condition n'est pas automatiquement remplie si la firme intégrante procède à des achats auprès de plusieurs fournisseurs. Une firme intégrante a pris en considération cette objection et prévu des barèmes de rémunération différents suivant les marques d'aliments et les souches de poussins utilisés. Les barèmes de rémunération utilisés en 1960 diffèrent suivant qu'il s'agit de souches "classiques" de poussins d'un jour ou de souches dites américaines.

La précision et l'objectivité des barèmes pratiqués en 1960 diffèrent d'un groupe à l'autre. Une firme intégrante a prévu outre les variations en fonction des marques d'aliments et des souches, des modifications saisonnières afin de tenir compte de manière aussi réaliste que possible des conditions d'élevage.

Les deux barèmes de rémunérations mis au point par cette firme intégrante particulièrement dynamique figurent dans les deux tableaux ci-contre.

TABLEAU N° 22

Barème de rémunération pratiqué en 1960 pour des souches classiques

Extrait d'une circulaire adressée aux producteurs

Nous avons donc décidé la mise en application de deux barèmes différents : 50 et 60 francs par poulet. Ces tarifs seront appliqués d'après l'indice de consommation d'aliment au kilo de poulet vif produit avec la limite d'enlèvement de la bande à 12 semaines.

BAREME (1)

Aliment A	au-dessus de 3 kg 200 d'aliment pour 1 kg de poulet :	50 francs par poulet
	en-dessous de 3 kg 200 d'aliment pour 1 kg de poulet :	60 francs par poulet
Aliment B	au-dessus de 3 kg 200	50 francs par poulet
	en-dessous de 3 kg 200	60 francs par poulet
Aliment C	au-dessus de 3 kg 200	50 francs par poulet
	en-dessous de 3 kg 200	60 francs par poulet
Aliment D	au-dessus de 3 kg	50 francs par poulet
	en-dessous de 3 kg	60 francs par poulet

Une prime de 5 francs par poulet sera accordée aux éleveurs obtenant un indice inférieur de 200 grammes au barème ci-dessus, soit 2 kg 800 pour D et 3 kg pour les autres marques.

(1) en francs anciens

TABLEAU N° 23

Barème de rémunération pratiqué en 1960 pour des souches américaines

Poids du poulet vif à l'enlèvement	Indice	Rémunération par poulet (1)
de 1.200 à 1.400	- de 2.400	70 F
	de 2.400 à 2.500	65 F
	de 2.500 à 2.600	60 F
	de 2.600 à 2.700	55 F
	+ de 2.800	50 F
de 1.400 à 1.500	- de 2.500	70 F
	de 2.500 à 2.600	65 F
	de 2.600 à 2.700	60 F
	de 2.700 à 2.800	55 F
	+ de 2.800	50 F
de 1.500 à 1.600	- de 2.600	70 F
	de 2.600 à 2.700	65 F
	de 2.700 à 2.800	60 F
	de 2.800 à 2.900	55 F
	+ de 2.900	50 F
+ de 1.600	- 2.800	70 F
	de 2.800 à 2.900	65 F
	de 2.900 à 3.000	60 F
	de 3.000 à 3.100	55 F
	+ de 3.100	50 F

(1) en francs anciens

Les quatre autres firmes intégrantes ont mis au point des systèmes beaucoup moins élaborés, les unes se bornant à imiter les méthodes du groupe précédemment cité et les autres se limitant à des techniques assez rudimentaires (cf par exemple groupe le tableau ci-dessous).

TABLEAU N° 24

Barème de rémunération pratiqué en 1960 pour des souches classiques

Indice de consommation	Prix façon correspondants (1)
3,50	45,00
3,45	47,50
3,40	50,00
3,35	52,50
3,30	55,00
3,25	57,50
3,20	60,00
3,15	61,00
3,10	62,00
3,05	63,00
3,00	65,00

Au-dessus de 3,5 kg, sans décharge valable, nous arrêtons la mise en place.

En cas de sortie d'un lot avant sa 12me semaine pour cause d'épidémie, soit la coryza ou autre, afin d'éviter une plus forte dépréciation du lot, il sera retenu 3 F par semaine et par poulet sur la base de 60 F de façon. (2)

(1) en francs anciens
(2) extraits de la circulaire adressée aux producteurs et jointe au barême de rémunération figurant dans le tableau N° 24

On remarquera que dans ce dernier cas, on prévoit en cas d'inéfficience caractérisée une quasi rupture des accords entre la firme intégrante et l'unité intégrée.

Une firme italienne pratiquait le barème suivant pour des souches américaines

Indice	Revenu par poulet (en liros)
2,6	52
2,5	55
2,4	58
2,3	61
2,2	64

Dans ce groupe comme dans le précédent, on ne tient aucun compte du poids à l'enlèvement. On observe enfin un certain nombre de caractéristiques communes à toutes les firmes intégrantes qui utilisent ce mode de rémunération minimale qui est d'ailleurs variable selon les groupes et suivant les souches utilisées. Mais par contre, aucune firme intégrante n'a encore pris en considération les données concernant les qualités du produit fini pour la mesure de l'efficience de la combinaison productive.

III. L'EQUILIBRE FINANCIER DES FIRMES INTEGRANTES ET LE PROBLEME DES ALEAS (1)

Il s'agit d'examiner les formes de compatibilité entre les exigences de l'équilibre financier des firmes intégrantes et les sécurités diverses garanties aux unités intégrées. Ce problème ne concerne pas tous les groupes quasi intégrés. En particulier il ne se pose pas pour les firmes intégrantes qui payent les producteurs de base en fonction d'une simple péréquation horizontale des prix. Par contre, toutes les firmes intégrantes qui garantissent aux unités intégrées un prix ou à fortiori un revenu, doivent aménager la compatibilité entre ces objectifs et la nécessité de maintenir un équilibre satisfaisant sur le plan financier. D'une manière plus générale, les firmes intégrantes doivent théoriquement amortir une partie, voire la totalité des aléas commerciaux et biologiques de la production. C'est sur ce plan que l'intégration verticale se différencie le plus de l'échange décentralisé représenté par le marché ouvert.

Comme les aléas biologiques de la production industrielle de volaille sont particulièrement réduits, comparés à ceux des autres productions animales (2), on examinera exclusivement le comportement des firmes intégrantes en face des aléas du marché des produits conditionnés. La principale incertitude de la production de volaille concerne en effet le rythme et l'ampleur des fluctuations de prix engendrées par l'instabilité de l'offre.

(1) Il s'agit d'un problème important qui n'est abordé que d'une manière assez superficielle dans la plupart des publications consacrées au développement de l'intégration verticale en Agriculture.

(2) En raison de la maîtrise des techniques de production. Dans les groupes organisés sur la base de contrats "pension" ou de contrats de façonnage tous les risques de mortalité sont à la charge des firmes intégrantes. Par contre, dans les autres groupes, ces risques sont à la charge des éleveurs. Toutefois dans trois groupes dont deux coopératives agricoles, les firmes intégrantes ont mis sur pied un système d'assurance alimenté par un prélèvement sur chaque poulet livré et qui indemnise les éleveurs sur chaque poulet livré et qui indemnise les éleveurs en cas de mortalité anormalement élevée. A titre d'exemple suit le texte détaillé de la protection prévue dans une coopérative française.

"PROTECTION - MORTALITE

Le risque INCENDIE étant supposé couvert par une assurance contractée par le Sociétaire lui-même, et sous sa responsabilité, la coopérative des agriculteurs interviendra, en cas de mortalité importante, pour indemniser le producteur.

Dans le but de constituer un fonds destiné à verser des indemnités en cas de mortalité, un prélèvement est effectué par la coopérative, au moment du règlement de chaque bande au Sociétaire.

Cas d'intervention financière de la coopérative

La coopérative versera une indemnité, comme il est prévu plus loin, dans tous les cas suivants:

- mortalité dépassant, à l'échéance de la bande, 20 % du cheptel mis en élevage;
- mortalité due à toute cause indépendante de la volonté et du travail de l'éleveur.

En cas de faute caractérisée de l'éleveur, déterminée par les vétérinaires de la coopérative, l'indemnité ne serait pas due. Le Sociétaire s'engage, sous peine de déchéance, à aviser immédiatement la coopérative de toute maladie ou de tout accident, et à suivre les prescriptions sanitaires qui peuvent lui être ordonnées par la coopérative.

En cas de contestation concernant le champ d'application de l'indemnité, le litige sera porté, pour décision, devant la Commission Paritaire Avicole.

(Suite de la foot-note (2))

Calcul de l'indemnité

Le calcul de l'indemnité est effectué sur le chiffre de mortalité qui dépasse la franchise de 20 % ci-dessus définie.

La valeur de l'indemnité sera calculée en prenant pour base de valeur des poulets, le barème forfaitaire ci-dessous:

Animaux morts le jour de la mise en salle d'élevage le 2e, le 3e et le 4e jours	1 NF	par poulet
Animaux morts les 5e, 6e et 7e jours	1 NF 50	"
Animaux morts au cours de la 2me semaine	2 NF	"
" " " 3me semaine	2 NF 30	"
" " " 4me semaine	2 NF 60	"
" " " 5me semaine	2 NF 90	"
" " " 6me semaine	3 NF 20	"
" " " 7me semaine	3 NF 80	"
" " " 8me semaine	3 NF 80	"
" " " 9me semaine	4 NF 10	"
" " " 10me semaine	4 NF 40	"
" " " 11me semaine	4 NF 70	"
" " " 12me semaine	5 NF	"

La dite indemnité sera versée au moment du règlement de la bande au Sociétaire. Pour la période considérée, il sera ajouté au prix du poussin fourni au Sociétaire, une somme de 0,03 F pour permettre l'indemnisation des producteurs victimes de mortalité grave."

Dans le marché ouvert, caractérisé par une flexibilité conjoncturelle des prix, les aléas sont compensés a posteriori par les opérateurs de la chaine verticale des échanges qui ne disposent pas effectivement d'un pouvoir d'action stratégique, c'est-à-dire essentiellement par les producteurs. Un processus de coordination verticale quasi intégré impose aux firmes intégrantes une plus ou moins grande rigidité dans leurs relations de prix avec les unités intégrées.

Dans l'état actuel du rapport de force entre les agents transformateurs de produits avicoles et les agents distributeurs (grossistes et détaillants), la grande majorité des firmes intégrantes dont la sphère de contrôle ne déborde pas le cadre de l'économie avicole lato-sensu, n'ont guère la possibilité de se protéger par une rigidité de prix en aval de leur activité (1). Devant cette quasi impossibilité d'un report des aléas sur les autres maillons de la chaine commerciale, la plupart des firmes intégrantes sont dans l'obligation de prévoir et d'aménager des systèmes de compensation à l'intérieur des circuits d'échange de l'économie avicole. Les modalités de cette politique compensatoire sont nombreuses et difficiles à analyser. Il faudrait pouvoir procéder à une analyse combinée des planning de production et des flux monétaires au sein des diverses firmes intégrantes pour bien saisir leur comportement face à l'incertitude du marché. Un travail aussi approfondi ne pouvait être envisagé dans le cadre de la présente étude.

Dans ces conditions, les firmes intégrantes doivent aménager à travers les mécanismes internes de fonctionnement des groupes, des possibilités suffisantes de rétroaction (ou de feed-back) (2) de manière à maintenir l'équilibre financier en dépit des perturbations externes provenant du marché des produits conditionnés.

La mise en oeuvre préventive des diverses possibilités d'actions correctives est d'autant plus malaisée que les choix des firmes intégrantes sont effectués sans informations suffisantes. Il importe donc de souligner dès à présent la nécessité impérieuse de produire une information prévisionnelle sur le fonctionnement du marché de la volaille conditionnée (3).

(1) Les liaisons verticales entre transformateurs et distributeurs sont examinées en détail dans le chapitre IV

(2) La rétroaction ou encore le "feed-back" est une des catégories de la théorie moderne de l'organisation industrielle. Pour le Prof. H. Simon, l'objet du feed-back est " de corriger a posteriori les erreurs de prévision".

(3) cf. le chapitre IV et les Conclusions

On examinera successivement les deux principales modalités des politiques de neutralisation des aléas économiques pratiquées par les firmes intégrantes (1).

1. La flexibilité des programmes de production de volaille (2).

La flexibilité des programmes de production peut être obtenue de diverses manières.

De nombreuses firmes intégrantes assurent une fraction seulement de leurs approvisionnements sur des bases contractuelles. Pour le reste, elles ont recours au "marché libre". Ces producteurs "libres" amortissent une partie des aléas commerciaux en période de dépression du marché. L'ampleur de cette première forme de flexibilité n'a pu être mesurée de façon précise (3).

D'autres firmes intégrantes et notamment celles qui garantissent un revenu aux unités intégrées, ont des possibilités non négligeables d'agir sur le rythme de la production.

Dans ce dernier sous-ensemble, les firmes intégrantes gardent la propriété du cheptel mis en pension chez les producteurs. Aucune firme intégrante de ce groupe ne prévoit de façon très précise le rythme de production des unités intégrées.

Ce rythme peut être ralenti ou accéléré suivant l'état de la conjoncture, en particulier les écarts entre deux bandes successives de poulets dans une même unité technique peuvent être contractés au minimum soit environ une semaine ou se dilater au-delà d'une période de trois ou quatre semaines, voire davantage. En outre, dans certains groupes, le barème de rémunération est indépendant de l'âge des animaux, ce qui constitue une possibilité d'adaptation supplémentaire. Des firmes intégrantes qui apparemment amortissent tous les aléas de la production (aléas biologiques et commerciaux), disposent en fait de soupapes de sécurité pour les faire supporter en fin de compte par les producteurs.

2. Les réserves de sécurité

La constitution de réserves de sécurité est un autre moyen de régulation qui permet aux firmes intégrantes de réagir aux influences ex-

(1) La même firme intégrante peut utiliser simultanément toutes les techniques contre-aléatoires

(2) La flexibilité est une forme d'assurance qui réduit la nécessité de prévisions plus détaillées de l'avenir lointain. Cf. le travail classique de AG Hart Anticipation Uncertainly and Dynamic planning - 2me édition A.M. Kelley, New-York 1951

(3) Cet aspect n'a pas été prévu dans les questions soumises aux firmes intégrantes par un souci de ne pas alourdir excessivement les entretiens. Ce n'est qu'ultérieurement, lors du dépouillement et de la rédaction que l'on a entrevu l'importance du problème

térieures du marché de la volaille conditionnée. Cette technique concerne uniquement les groupes dont les modes de rémunération vont au-delà de la simple péréquation horizontale des prix du marché pour une période donnée. En effet, dans ce dernier cas le flux monétaire distribué aux unités intégrées ne dépasse pas la valeur des ventes (déduction faite des coûts), réalisées au cours de la période de référence.

Toute autre est la situation des groupes où les unités intégrées bénéficient d'une garantie de prix ou de revenu minimum quelle que soit la situation du marché de la volaille conditionnée.

Dans ce sous-ensemble de groupes intégrés qui on l'a déjà vu, représente un pourcentage important du total de la production sous contrat, des mécanismes compensateurs sont préventivement mis en oeuvre pour éviter que l'équilibre financier des firmes intégrantes ne soit mis en danger.

Ces mécanismes compensateurs précités se concrétisent sous la forme d'encaisses ou de réserves de sécurité dont l'existence et la gestion sont plus ou moins officieuses. Le processus de constitution de ces encaisses de sécurité est toujours le même et ceci indépendamment du mode de gestion retenu par les groupes intégrés. En effet, il s'agit tout simplement de réserves financières nourries automatiquement grâce à des surplus incorporés dans le prix de certains facteurs de production (aliments composés pour le bétail et poussin d'un jour) utilisés par les éleveurs. Le mode de prélèvement de ces surplus effectivement payés par les producteurs varie suivant la structure et le fonctionnement des groupes intégrés (1). Lorsque la firme intégrante fabrique directement les facteurs de production utilisés par les unités intégrées, la marge de sécurité est un simple élément du profit réalisé par les ateliers de fabrication (usine d'aliments du bétail ou couvoir industriel).

Le mode de constitution des réserves est un peu plus complexe lorsque les firmes intégrantes doivent utiliser d'autres techniques pour contrôler les approvisionnements des unités intégrées (achats en gros, agréement etc...). Mais le résultat est généralement le même quelles que soient les modalités utilisées. Pratiquement il s'agit

(1) Le problème est simple lorsqu'il s'agit de firmes intégrantes qui conservent la propriété du cheptel mis en pension dans les unités intégrées

pour les firmes intégrantes d'établir un écart aussi substantiel que possible entre les prix perçus par les fournisseurs de facteurs de production et les prix payés par les unités intégrées. Les écarts couramment observés en France par exemple oscillaient entre 0,05 F et 0,15 F par poussin d'un jour et entre 0,03 et 0,05 F par kg d'aliments composé.

Ces manipulations des prix de certains facteurs de production utilisés par les unités intégrées sont d'autant plus aisées que la plupart des contrats sont "muets" sur ce point.

L'absence de prédétermination des prix des facteurs dont l'utilisation est obligatoirement prévue au contrat constitue donc la principale modalité de feed-back des firmes intégrantes (1). En fait parmi les cas étudiés en 1960 deux firmes intégrantes seulement dont une coopérative agricole, ont prévu une liaison entre le niveau des prix garantis pour les produits finis et le niveau des prix des aliments composés utilisés par les unités intégrées.

Dans l'un de ces deux cas, tout accroissement du prix des aliments au-delà d'une certaine ampleur se traduit automatiquement par une hausse correspondante du prix minimum garanti.

Dans le second cas, le prix plancher garanti aux unités intégrées est reconsidéré en cas de hausse du prix des aliments composés. En particulier d'après les stipulations du contrat, le prix plancher ne saurait être inférieur à 4 fois 1/2 le coût moyen de l'alimentation des poulets (2).

(1) L'absence de spécifications qualitatives très précises pour les produits finis peut également constituer une autre modalité de feed-back en période de dépression du marché. Les éleveurs sont souvent surpris d'observer une corrélation entre l'augmentation de la proportion du 2me choix dans leurs livraisons et la baisse des prix. Enfin le délai de paiement peut constituer un autre feed-back non négligeable et ceci d'autant plus que la plupart des contrats ne font aucune allusion à ce problème.

(2) Il est probable que le niveau des prix des aliments composés pour volaille dans le circuit intégré est sensiblement supérieur à celui du marché libre et ceci en dépit de coûts de vente (prospection, etc...) inférieurs. Le circuit intégré est donc une sorte de marché protégé. Il y a là un aspect du marché des aliments pour volaille qui semble mériter une étude.
Les résultats d'observations faites au Canada dans la province de l'Ontario confirment cette présomption. En outre, la discrimination des prix concerne également les poussins d'un jour.
Cf. GI Trant and JH Nurse
Report on Ontario broiler contracts
Department of agricultural Economics - July
Ontario Agricultural College - Juillet 1961
L'ampleur de la discrimination de prix mentionnés dans cette étude est de 5 % environ pour les aliments composés pour volaille et de 14 % pour les poussins d'un jour.

La gestion des réserves de sécurité se confond la plupart du temps avec la gestion de la trésorerie des firmes intégrantes. Dans ces cas, le fonds de sécurité n'a donc aucune existence propre et les producteurs ont semblé tout ignorer de ces transferts plus ou moins occultes entre les firmes intégrantes et leurs fournisseurs.

Dans deux groupes, l'existence de ce mécanisme compensateur est officiellement reconnu. En outre, les règles de gestion de la caisse de sécurité avaient fait l'objet d'un accord formel entre les représentants de la firme intégrante, les délégués représentant les producteurs et les représentants des fournisseurs (1).

Ici, contrairement au cas quasi général déjà mentionné la caisse de sécurité a une existence propre et ne s'identifie en aucune façon à la trésorerie d'ensemble de la firme intégrante. Le fonctionnement de cet organe rappelle curieusement le mécanisme des barrages-réservoirs mis au point par les spécialistes de l'hydro-électricité. La caisse de sécurité est en fait une capacité de stockage qui rejoint des flux de dépôts ou d'apports. Ces flux monétaires peuvent se subdiviser en deux catégories suivant leur dégré de continuité.

Il y a tout d'abord les flux quasi continus qui correspondent à des versements régulièrement effectués par les fournisseurs d'aliments composés et de poussins d'un jour. En l'occurrence, ces versements étaient fixés à 0,03 francs par kg d'aliments utilisés et à 0,10 francs par poussin livré.

Il y a enfin le flux discontinu qui correspond aux versements de l'abattoir industriel (qui est en fait la firme intégrante). La firme intégrante n'approvisionne la caisse que lorsque le prix du marché de la volaille dépasse un certain niveau qui a été fixé à 3,10 francs le kg vif (2).

(1) La fixation des règles de fonctionnement de la caisse de sécurité résulte d'une négociation collective qui a concerné en outre l'ensemble des stipulations contractuelles. Il convient de souligner qu'à l'exception de ces deux expériences, tous les contrats étudiés en 1960 étaient des contrats passés entre les firmes intégrantes et des éleveurs individuels

(2) L'équivalent en vif de la catégorie extra aux Halles centrales de Paris

Dans un sens opposé, la caisse de sécurité donne lieu à des flux de retrait lorsque le prix du marché de la volaille atteint un niveau inférieur à 2,85 francs qui correspond au prix minimum garanti aux producteurs.

Il s'agit là de deux expériences extrêmement intéressantes qui se sont multipliées par la suite en 1961 et 1962 notamment dans tout l'Ouest de la France.

x

x x

Les mécanismes de compensation incorporés dans le circuit d'échange intégré peuvent s'avérer insuffisants notamment dans une conjoncture caractérisée par des dépressions durables du marché (1). Dans cette hypothèse les firmes intégrantes contrôlent plusieurs branches d'activité dont les fluctuations sont apparemment indépendantes, ont théoriquement la possibilité de procéder à une péréquation générale des pertes et profits. La politique de diversification à des fins de sécurité déjà réalisée dans un petit nombre de firmes intégrantes n'a pas été englobée dans notre étude en raison de son faible développement.

E. QUELQUES PERSPECTIVES DE CROISSANCE ET DE TRANSFORMATION DU SOUS-ENSEMBLE INTEGRE

La situation à la fin de l'année 1960 et au tout début de l'année 1961, telle qu'elle a été analysée dans les paragraphes précédents, laisse prévoir de transformations futures qui seront d'autant plus rapides et profondes que joueront librement les forces du marché.

1. La croissance du sous-ensemble intégré

L'expansion du sous-ensemble intégré doit se poursuivre, voire s'accentuer. Le rythme d'expansion sera largement fonction de l'instabilité du marché des produits conditionnés.

(1) La politique de stockage des produits est également un feed-back interne au circuit intégré dont la mise en oeuvre suppose d'abord que le consommateur final accepte le poulet surgelé, ce qui n'est guère le cas à l'exception de l'Allemagne fédérale et dans une certaine mesure, des Pays-Bas

En effet, plus les aléas commerciaux de la production seront considérables, plus les pressions des producteurs de base en faveur des systèmes de contrats seront intenses et inversement. La production inorganisée peut ainsi devenir assez rapidement un type d'activité assez marginale (1).

Les informations complémentaires obtenues ultérieurement permettent de préciser le degré de développement de l'intégration de la production à la fin de 1963. Bien qu'il ne s'agisse que d'estimations elles indiquent néanmoins une expansion extrêmement rapide des différents modes d'intégration.

En effet, on estime en 1963 que plus de 80 % de la production industrielle de poulets de chair est intégrée d'une manière ou d'une autre en France et aux Pays-Bas (2). En Belgique le système contractuel concerne désormais plus de 75 % du total de la production. En Allemagne fédérale la fraction intégrée est moins importante que dans les trois autres pays et est estimée à 50 à 55 % de la production. En outre, les modes de coordination verticale sont beaucoup moins rigides que dans les autres pays membre. Enfin en Italie où on estime que 80 % environ de la production est effectuée en batterie, le taux d'intégration est encore plus faible et atteindrait 30 à 40 % du total de la production industrielle.

2. Les transformations internes du sous-ensemble intégré

Parallèlement au développement de l'intégration déjà mentionné, il y a lieu de prévoir pour les prochaines années un certain ralentissement du rythme de croissance du débouché de la production industrielle de volailles au sein des pays membres.

(1) Rappelons que l'intégration verticale de la production de volailles est moins développée dans les pays de la communauté que dans certains pays voisins comme la Grande-Bretagne et la Suède

(2) Dans ce dernier pays on approcherait de la situation des U.S.A. où 95 à 98 % de la production est considérée comme intégrée

Il doit en résulter en particulier une accentuation de la concurrence entre les diverses firmes intégrantes et une baisse continue des prix (1).

Les conséquences de cette concurrence accrue et de cette baisse de prix peuvent se manifester à la fois au niveau des firmes intégrantes et des unités intégrées.

Un durcissement de la concurrence entre firmes intégrantes doit logiquement renforcer les positions des éléments les plus dynamiques du sous-ensemble intégré au détriment des éléments les plus faibles.

L'examen de la croissance de quelques groupes (2) au cours de la période 1955 - 1960 met déjà en évidence des rythmes d'expansion assez inégaux (cf. les tableaux 25 et 26, p. 131 et 132).

---

(1) On a pu reconstituer approximativement l'évolution des prix moyens garantis au kg vif dans les contrats de production (les chiffres ci-dessous expriment des valeurs courantes)

Année	Pays-Bas	France	Italie
1957	2 Fl. 40	3 Fr. 20	410 lires
1958	2 Fl.	3 Fr. 15	390 "
1959	2 Fl.	3 Fr. 10	370 "
1960	1 Fl. 85	3 Fr. 00	340 "
1961	1 Fl. 70	2 Fr. 90	310 "

En prenant comme indice de base l'année 1957 (=100) on observe que le prix moyen des Contrats hollandais est à l'indice 70,8 en 1961. C'est dans ce pays que la chute des prix garantis est le plus considérable. En effet, en France et en Italie les indices correspondants sont respectivement de 90,6 et de 75,6. Cette chute des prix va continuer au cours des prochaines années.

(2) Des données ont pu être collectées auprès de six firmes intégrantes

TABLEAU N° 2

Groupes à croissance rapide (1)

Années	Groupe A	Groupe B	Groupe C
1954	55 000 (1)		
1955	260 000	15 000	67 000
1956	540 000	150 000	475 000
1957	1 050 000	500 000	550 000
1958	1 590 000	900 000	900 000
1959	2 340 000	2 000 000	1 000 000
1960	3 200 000	3 000 000	2 000 000
1961 (2)	4 500 000	4 350 000	4 000 000

(1) Production intégrée exprimée en poulets
(2) Estimations

TABLEAU N° 26

Groupes à croissance lente (1)

Année	Groupe A'	Groupe B'	Groupe C'
1955	250.000		
1956	300.000		78.000
1957	504.000	30.000	310.000
1958	631.000	40.000	370.000
1959	755.000	52.000	450.000
1960	800.000	60.000	520.000
1961	870.000	73.000	600.000

En prenant comme indice de base l'année 1957 (=100), on observe que tous les groupes du tableau n° 16 ont dû dépasser l'indice 430 en 1961, Aucun des groupes du tableau n° 17 n'a atteint l'indice 200 (3).

---

(1) Production intégrée exprimée en poulets

(2) Estimations

(3) Il serait extrêmement intéressant d'étudier de manière systématique les principaux facteurs de croissance des groupes. En fait il n'est pas possible de tirer de conclusions de portée générale à partir de l'examen d'un aussi petit nombre de cas concrets.

Néanmoins on peut d'ores et déjà formuler quelques observations non dénuées d'intérêt, semble-t-il.

1) Toutes les firmes intégrantes à croissance rapide ont garanti un prix aux éleveurs

2) Par contre les groupes B' et C' qui sont des Coopératives avicoles créées ex-nihilo, ont seulement rémunéré les éleveurs en fonction des prix du marché

3) Les groupes A-B-C-A' sont des créations de firmes existantes privées ou coopératives disposant au départ de réserves financières antérieurement accumulées

x

x x

Les nouvelles conditions de la concurrence vont probablement accentuer les inégalités de développement des divers groupes. Pour maximiser le rythme de leur développement, il n'est pas exclu, que certaines firmes particulièrement "agressives" mettent en oeuvre des techniques de croissance externe notamment par voie d'absorption etc.. (1).

Les nouvelles conditions du marché, doivent normalement constituer un puissant stimulant en faveur d'économies nouvelles dans les diverses opérations productives des groupes (transformation, transport, production etc...). Il devrait en résulter une amélioration qualitative de la gestion des firmes intégrantes (2).

Cette réduction systématique des gaspillages à tous les stades peut également conduire à une altération sensible des rapports entre les firmes intégrantes et les unités intégrées (élimination systématique des unités inéfficientes sinon de petite dimension, développement de grandes unités etc...) (3).

Il est évident que les unités intégrées n'adhéreront durablement aux objectifs de croissance des firmes intégrantes sans un minimum de garanties de stabilité des liaisons financières, notamment dans le domaine du prix des produits. Les firmes intégrantes ayant un minimum de pouvoir d'action stratégique sur le marché des produits conditionnés seront en fin de compte les seules capables d'amortir durablement une fraction importante des aléas commerciaux de la production ; d'où l'intérêt primordial des matières exposées dans le prochain chapitre.

(1) Cet aspect du problème est repris dans le prochain chapitre avec l'étude des perspectives de développement des services de commercialisation de la volaille; cf. en particulier la probabilité d'entrée dans la branche de nouveaux agents économiques

(2) On ne saurait trop insister sur le caractère empirique sinon routinier des méthodes de gestion observées dans la grande majorité des firmes intégrantes

(3) D'où l'utilité de la négociation collective des contrats à ce stade de développement des processus d'intégration.
Il faut aussi rappeler qu'on estime qu'il existe actuellement 35 000 centres d'engraissement de poulets de chair aux USA pour une production totale de 2 millions de têtes. Chiffre fourni par TOBIN et ARTHUR - ouvrage précité

CHAPITRE IV

PROBLEMES DE LA VENTE DES PRODUITS CONDITIONNES

INTRODUCTION

Les limites du présent chapitre

On aborde ici les processus les plus complexes de l'économie avicole moderne et qui consistent à acheminer le produit conditionné des centres d'abbatage au consommateur final. Ce processus peut se décomposer en plusieurs opérations dont seules quelques unes ont fait l'objet d'un minimum d'investigations. En particulier notre examen s'est limité à certains processus commerciaux s'échelonnant entre la politique de vente des abattoirs industriels et les politiques d'approvisionnement des firmes du secteur de la distribution finale (1).

On outre, il convient de rappeler ce qui a déjà été mentionné dans l'introduction générale à propos du caractère superficiel de la plupart de nos développements. Outre le manque de moyens, nous nous sommes heurtés à des réticences de certains agents lors de la collecte des informations. Par ailleurs le sujet à étudier était extrêmement hétérogène, en tout cas notamment plus hétérogène que les problèmes exposés dans les chapitres précédents. Au stade actuel de l'évolution, il est extrêmement difficile d'analyser les problèmes en termes généraux, du fait de la rapidité de certaines transformations et des particularités spécifiques à chaque pays membre. Une complication supplémentaire, et de taille, provient de la situation différente des pays membres au regard des échanges extérieurs (2). Enfin, le caractère diffus des données susceptibles d'être collectées et leur extrême dispersion ont singulièrement limité la portée de nos investigations.

Evidemment une difficulté majeure de l'analyse provient du caractère transitoire de la situation actuelle. En effet si dans le domaine de l'organisation de la production on peut d'ores et déjà entrevoir certaines caractéristiques assez durables, tel n'est pas le cas en ce qui concerne l'organisation de la vente et de la distribution des produits (3). A moins de retomber dans la même impasse que l'expérience de l'Amérique du Nord

(1) Faute de moyens la politique de vente des firmes distributrices n'a pas été examinée (marges, etc...)

(2) cf notamment la coexistence de pays importateurs et de pays exportateurs

(3) Dans l'avenir il est probable que le rythme des progrès techniques susceptibles d'être réalisés en matière de production avicole va être de plus en plus faible.
Désormais c'est en matière d'organisation et notamment en matière d'organisation commerciale que les groupes vont devoir accroître leur efficience

et notamment des Etats-Unis, ce qui semble assez improbable, on peut logiquement prévoir à moyen terme, d'importantes initiatives tant dans le domaine de la vente et de la distribution du poulet frais que du poulet congelé, qui auront pour principal résultat de conférer un contenu plus logique aux diverses politiques d'intégration verticale (1). En outre une politique intensive d'investissements dans le domaine de l'organisation commerciale, doit normalement provoquer un accroissement du degré de concentration horizontale de la branche transformation et conditionnement de la volaille (2) et une modification sensible de la position respective des divers groupes d'agents qui en ont le contrôle.

A. QUELQUES ASPECTS DU FAIBLE DEGRE DE COORDINATION DE LA PRODUCTION ET DES DEBOUCHES, ET LES PERSPECTIVES D'AMELIORATION

Le phénomène essentiel à mettre en évidence dans les pays de la Communauté est la distorsion qu'on observe entre l'évolution des systèmes de production et l'évolution des systèmes d'écoulement des produits.

L'économie avicole moderne telle qu'elle existe actuellement dans les pays de la Communauté Economique Européenne a rassemblé les moyens techniques d'une production de masse, mais ne dispose pas encore des moyens techniques et économiques d'une distribution de masse.

Dans la plupart des pays membres on est donc en présence d'un véritable goulot d'étranglement qui ne manque pas de perturber les processus d'expansion de la production notamment en amplifiant les conséquences des emballements périodiques de l'offre, eux-mêmes provoqués par les initiatives désordonnées des groupes intégrés. Il convient de souligner qu'une absence de connection suffisamment étroite entre les offreurs et demandeurs de poulets est d'autant plus grave qu'il s'agit d'un produit périssable (3) dont l'offre est en outre caractérisée par une mobilité extrêment forte (4).

---

(1) Rapprochant ainsi les modèles réels du modèle théorique qui peut s'analyser comme un système d'allocation des ressources ajustant a priori la production aux débouchés.

(2) cf. notamment une expansion probable des modalités de croissance dites externes (fusion, absorption, etc...)

(3) du moins lorsqu'il s'agit de poulets frais

(4) due à la brièveté relative des rythmes biologiques et au caractère hors système de la production avicole industrialisée (production hors système=indépendance à l'égard des conditions générales de la production agricole).

Il s'agit d'analyser sommairement les principales causes du faible degré de coordination de l'offre et de la demande sur le marché de la volaille conditionnée. L'importance relative des diverses contraintes est inégale suivant les pays membres; telle contrainte très importante dans un pays, n'en a aucune dans un ou plusieurs autres. On examinera ensuite quelques perspectives d'amélioration pouvant résulter notamment de la rationnalisation des systèmes de distribution des produits alimentaires et d'une politique d'information des opérateurs.

I. Analyse des principales contraintes

Les diverses contraintes qui limitent l'efficience des systèmes de commercialisation des produits peuvent être très schématiquement regroupées en quatre catégories principales :

- les contraintes institutionnelles
- les contraintes sociologiques
- les contraintes techniques
- les contraintes structurelles

Chacune de ces catégories de contraintes fera l'objet d'un examen sommaire.

1. Les contraintes institutionnelles

Des réglementations plus ou moins désuettes, voire malthusiennes, ou tout simplement l'absence totale de réglementation de certaines opérations, ont freiné ou freinent encore l'expansion des systèmes efficients de commercialisation de la volaille conditionnée.

Dans ce domaine il y a lieu de mentionner la législation spéciale qui a réglementé jusqu'à une date récente la distribution de la volaille aux Pays-Bas. Il s'agit d'une législation d'avant guerre qui a été seulement abolie en partie en 1959 et qui réservait la vente de la volaille fraîche à une catégorie spéciale d'agents commerciaux les "poeliers".

Ces derniers au nombre de 600 environ ont ainsi détenu pendant des années un véritable monopole de vente de la volaille. Le malthusianisme de ces agents et notamment les marges relativement élevées prélevées au stade du détail ont contribué à freiner l'expansion de la demande intérieure. Désormais toutes les entreprises distributrices, et notamment les formes

commerciales modernes pratiquant le libre service, ainsi que les bouchers ont la possibilité de vendre de la volaille congelée (1).

Une autre réglementation généralement désuette dans la plupart des pays membres concerne l'état des produits commercialisés qui aboutit à pénaliser les produits conditionnés suivant des techniques modernes, par des produits ne présentant pas toutes les garanties d'hygiène (2). Cette absence de législation adéquate concernant les qualités du produit présenté au consommateur est particulièrement nette en France, en Italie et en Belgique. Dans ce dernier pays où la branche transformation des produits est à prédominance artisanale, le besoin d'une réglementation plus sévère de la présentation des produits se fait particulièrement sentir. On se bornera à citer quelques unes des remarques pertinentes extraites d'un rapport de A. RYSKENS (3).

---

(1) Il en résulte que le marché intérieur ne joue qu'un rôle accessoire pour la production nationale. En 1960 la consommation moyenne par tête d'habitant était de 1 kg 5 soit la plus faible de tous les pays de la Communauté.

(2) Il conviendrait également de renforcer les mesures d'hygiène dans les centres d'abattage et de conditionnement des produits. Des projets sont à l'étude dans la plupart des pays de la C.E.E.

(3) A. RYSKENS
Evolution de la production et de la consommation de poulets. Perspectives d'avenir. Conférence à l'association Belge des Fabricants d'aliments composés - novembre 1959 - Document communiqué par l'auteur

Aucune norme n'est en vigueur en ce qui concerne la qualité, la nature ou l'origine des produits. Il en est de même en ce qui concerne les prescriptions d'ordre sanitaire.

Vu l'extension prise par la production de viande de volaille, cette situation est difficilement acceptable. Les volailles sont livrées aux abattoirs sans le moindre contrôle. Il n'est pas dès lors étonnant qu'on peut trouver parfois dans le commerce de la viande de qualité médiocre (animaux malades, etc...).

Sans vouloir exagérer, il est à souligner qu'il règne dans certains abattoirs (fonctionnant sur une base familiale) des situations désastreuses aux points de vue installation, méthodes, etc... .

Egalement sur le plan de la vente au consommateur des situations malsaines se présentent telles, par exemple, le bourrage avec du papier, la vente de produits conservés comme produits frais, etc... .

x

x x

Une contrainte importante dans le processus de coordination de l'offre et de la demande est l'absence de normes de qualités fondées sur des critères objectifs, mais suffisamment simples (1) pour constituer une sorte de langage commun au divers opérateurs du processus commercial (abattoir, distributeur, consommateur final). Dans le cadre des structures actuelles du marché (2) de la volaille conditionnée, l'existence d'un système de classification des produits contribuerait à accroître et à surtout égaliser le niveau général de l'information des opérateurs notamment dans le domaine des prix. Dans l'hypothèse assez vraisemblable d'une concentration accrue de l'offre et de la

---

(1) ce qui conduit pratiquement à proposer des normes de classifications fondées sur le poids de l'animal et sur l'apparence extérieure. Il est extrêmement délicat d'établir une liaison étroite entre ces aspects externes et les qualités intrinsèques du produit.

(2) structure relativement atomistique tant du côté des offreurs que des demandeurs, ce qui ne permet guère de mettre en oeuvre des politiques de différenciation des produits (marque, publicité, etc...) - cf. toutefois une exception notable en Allemagne Fédérale

demande intermédiaire, l'utilité d'un système de classification peut toutefois décroître par suite du développement de marques commerciales.

En France, il existe un embryon de classification, dont l'usage est obligatoire sur le Marché des Halles Centrales de Paris. Les normes proposées ne sont que très peu utilisées aux autres stades du processus commercial (1).

2. Les contraintes sociologiques : le comportement de certaines catégories de consommateurs

On signalera tout d'abord les réticences du consommateur à l'égard du poulet "dit d'élevage" qui ont été et demeurent assez vives en France, en Italie et, dans une mesure moindre, en Belgique. Ces préventions ont été ou sont encore entretenues soit par le comportement de certains opérateurs de circuits traditionnels de distribution (2), soit par certaines actions privées, voire publiques (campagnes de presse orchestrées par des revues pseudomédicales, déclarations de personnalités, etc...) (3). Des organismes interprofessionnels (associant notamment les organisations syndicales des producteurs, des fabricants d'aliments composés pour le bétail et des Abattoirs industriels) ont tenté, non sans quelques succès, de modifier les attitudes hostiles des consommateurs finaux et de certains distributeurs grâce à quelques actions "éducatives". C'est dans cette perspective qu'ont été conçues et réalisées les actions du Comipol (4) en Italie et du C.I.A. (5) en France.

D'autres exigences des consommateurs concernant le type de volaille freinent également le développement de systèmes efficients

(1) La classification retenue figure en annexe du présent chapitre (voir B, Chap.IV)
(2) Souvent d'ailleurs au prix de malhonnetetés évidentes, par exemple, en recouvrant d'une étiquette "poulet fermier" des volatiles provenant d'Elevages en batterie
(3) Les producteurs eux-mêmes ont souvent soit par imprudence, soit par une méconnaissance des techniques d'élevage, fourni quelques arguments aux détracteurs de leurs produits (utilisation d'oestrogènes, erreurs d'alimentation, ventilation défectueuse des poulaillers, etc.) Dans l'ensemble les principales erreurs techniques ont été corrigées au cours des dernières années
(4) Comité du Poulet
(5) Comité Intersyndical de l'Aviculture

de commercialisation. En Italie, par exemple, il y a de nombreuses présentations locales (Bolognaise, Milanaise, etc...) qui sont incompatibles avec une industrialisation des opérations de transformation (1).

Dans certaines régions de France et notamment dans le Sud-Ouest, les distributeurs de volaille ont tendance à ouvrir et à vider les volailles devant les ménagères contribuant ainsi à entretenir des comportements anciens et à disqualifier les présentations de produits éviscérés, c'est-à-dire prêts à cuire (2).

3. Les contraintes techniques : la périssabilité du produit et le développement insuffisant de la chaîne de froid

Il est essentiel qu'un produit aussi périssable que le poulet de chair entre dès l'abattage et le conditionnement dans la chaîne de froid et que celle-ci ne soit jamais interrompue.

Le maintien de la qualité du produit quelle que soit sa présentation (réfrigérée ou surgelée) est subordonné à la réalisation de cette condition (3). Evidemment le degré de périssabilité du produit est fonction de l'état dans lequel il est mis en vente à la sortie du centre de transformation et de conditionnement. D'une manière générale plus le pou-

(1) Ces présentations impliquent que des plumes, si possible blanches, soient conservées au bout des ailes et sur la queue. Ces pratiques sont courantes dans la région de Milan

(2) "ready to cook" dans les pays anglo-saxons

(3) La réfrigération permet d'assurer une conservation de 2 à 5 jours c'est-à-dire suffisante pour une commercialisation normale. Au delà de cette durée la qualité commence à se dégrader car la réfrigération qui s'opère entre 0 et 3° ne fait que ralentir l'activité des micro-organismes qui se trouvent sur la carcasse, mais sans l'arrêter complètement. Dans le cas de la congélation le poulet est porté rapidement à la température du freezing comprise entre -20° et -30° puis stocké à une température voisine de -13° à -15°. Afin que les micro-organismes ne puissent se développer, les opérations d'abattage et de congélation doivent être aussi rapprochées que possible. C'est pourquoi il est indispensable que toutes ces opérations soient réalisées au sein du même établissement. Enfin la surgélation est une méthode de congélation ultra rapide à très basse température (-40°) qui a l'avantage d'éviter la détérioration des tissus lors du dégel

let subit une transformation poussée moins il est périssable (1) et plus il est aisé pour les divers opérateurs commerciaux de procéder à un ajustement de l'offre à la demande. De ce point de vue, et sous un angle strictement technique le poulet éviscéré et surgelé représent l'état du produit où le degré de périssabilité est minimum.

En fait le développement de la consommation de volaille surgelée est extrêmement inégal suivant les pays membres de la Communauté.

Cette inégalité résulte de plusieurs causes dont la plupart débordent du cadre de l'Economie avicole. La vente des poulets surgelés est particulièrement développée en Allemagne Fédérale où l'on estime qu'elle représente 65.000 t en 1961 (2). Un mouvement analogue quoique beaucoup plus atténué semble se dessiner aux Pays-Bas. Par contre, en Belgique, en Italie et en France le niveau des achats de volailles surgelés par les ménagères est faible. En France, les statistiques professionnelles indiquent une vente de 2.580 t de volailles pour l'année 1961, ce qui est négligeable.

L'expansion de la vente de volailles surgelés suppose d'abord l'existence d'une infrastructure technique constituant ce qu'on peut appeler "la chaîne du surgelé" (3). Cette chaîne est inégalement développée suivant les pays de la communauté. Un nombre assez réduit de centres d'abattage et de conditionnement disposent d'installations de surgélation techniquement intégrées. En 1961 cet effectif peut être estimé à 20 % des établissements dont la majorité est localisée principalement en Allemagne Fédérale, aux Pays-Bas et dans l'Ouest de la France. Au niveau du

---

(1) A condition que toutes les opérations soient correctement réalisées sur le plan technique. Par exemple dans la pratique le poulet éffilé a souvent une périssabilité plus grande que le poulet non vidé parce que lors de l'opération d'effilage il arrive que par suite de ruptures le contenu intestinal se répande dans la carcasse provoquant ainsi une fermentation. Notre attention a été attirée sur cette anomalie par notre collègue J. DELPECH - chargé de Recherche à la Station aviole du C.N.R.Z. (INRA)

(2) On notera toutefois qu'une fraction non négligeable des volailles surgelées est dégelée et vendue comme fraîche

(3) La chaîne de congélation suppose le maintien à tous les maillons d'une température au moins égale à - 18°.
On n'abordera pas dans cette étude les problèmes posés par l'équipement frigorifique des ménages et des collectivités

maillon distribution de la chaîne du surgelé, le goulot d'étranglement dû au sous-équipement est particulièrement manifeste dans la plupart des pays membres.

L'inégalité du développement de l'équipement de distribution de produits surgelés dans les pays membres de la C.E.E. ressort du tableau ci-dessous.

TABLEAU N° 27

EFFECTIF DES MAGASINS DE DETAIL EQUIPES POUR VENDRE DES PRODUITS SURGELES (1) EN 1962

	Points de vente de produits surgelés	Nombre de points de vente de surgelés pour 10000 habitants
Allemagne Fédérale	45.000	8,4
Belgique	8.000	8,7
France	4.000	0,8
Pays-Bas (2)	11.000	9,5

Source : Libre-Service Actualités N° 99-100 - Septembre 1962

En France, par exemple, le nombre de magasins de détail équipés d'une vitrine ou d'une armoire à basse température était de 2.000 environ en 1960 sur un effectif total de 350.000.

Les objectifs du 4ème plan de Développement Economique et Social prévoient pour 1965, 10.000 points de vente équipés pour la distribution de produits surgelés.

x

x x

(1) Il n'a pas été possible de trouver des informations concernant l'Italie et le Luxembourg. Si l'on se rapporte aux enquêtes réalisées dans le cadre de l'O.C.D.E., la chaîne du surgelé y serait sensiblement moins développée qu'en France

(2) 14.000 en 1963

Néanmoins malgré les perspectives importantes de développement de la consommation de produits surgelés, il est probable que le rythme de croissance des ventes de poulets surgelés sera assez lent (1).

Si une réglementation adéquate est promue dans les pays membres de la Communauté, il semble que le produit éviscéré et frais doive normalement l'emporter sur toutes les autres présentations (2).

La périssabilité d'un tel produit est moindre que celle des produits simplement effilés ou a fortiori des produits plumés mais non immédiatement vidés (à condition que l'effilage soit réalisé de façon parfaite).

Toutefois, la stabilisation ne peut guère dépasser de 12 à 15 jours même lorsque le produit est maintenu en permanence dans la chaîne de réfrigération.

Précisément la continuité de cette chaîne de réfrigération est loin d'être acquise dans tous les pays membres. Généralement l'équipement frigorifique intégré aux Centres d'Abattage et de Conditionnement est suffisant pour assurer la réfrigération des produits dans des conditions satisfaisantes (3).

Par contre, des ruptures importantes peuvent être décelées au stade de gros, dans les pays membres où fonctionnent des marchés centraux. C'est le cas notamment en France des Halles Centrales de Paris où transitent chaque année d'importantes quantités de poulets conditionnés (4). Or, les Halles Centrales de Paris ne disposent d'aucune

---

(1) Les avantages apparents de la surgélation sont moins nets que pour certains fruits ou légumes caractérisés par une production saisonnière. Par ailleurs, les préventions des consommateurs à l'égard des nouvelles présentations des produits sont toujours plus vives lorsqu'il s'agit des denrées animales. Aux U.S.A. malgré l'expansion de la vente de produits surgelés, les volailles ainsi conditionnées ne représentent que 10 % à 11 % du total du marché

(2) Parmi les facteurs favorables à cette hypothèse d'évolution il faut citer le développement des formes commerciales modernes et notamment de la vente en libre-service, et les modifications du comportement des jeunes ménagères. Une action publicitaire bien conçue doit logiquement accélérer cette évolution

(3) A l'exception des "petites tueries familiales" encore nombreuses en Belgique, en France et en Italie - cf. le chapitre III

(4) voir la suite du chapitre

installation frigorifique. Il y a donc rupture de la chaîne de froid entre les maillons "transport" et "vente"au détail". Une situation analogue existe sur les Marchés de gros italiens et notamment sur le Marché de Milan.

Ces ruptures sont d'autant plus graves que de nombreux points de vente au détail ne disposent pas de l'équipement frigorifique nécessaire (chambres froides et vitrines réfrigérées).

Dans ce domaine les données statistiques sont malheureusement très rares. A priori il semble que le taux d'équipement des points de vente en meubles et vitrines réfrigérées est plus élevé en Allemagne Fédérale et aux Pays-Bas que dans les autres pays membres. C'est donc dans les pays ou le poulet frais réfrigéré représente l'énorme majorité de la consommation que le sous-équipement au stade de la distribution finale semble le plus prononcé. Il est vrai que c'est également dans ce groupe de pays que l'appareil de distribution alimentaire est le moins organisé.

En France on estime que 200.000 magasins de distribution alimentaire parmi les 350.000 existants ont un embryon d'équipement frigorifique (1). En fait un nombre beaucoup plus réduit dispose à la fois de meubles et de vitrines réfrigérées, bien qu'il ne soit pas possible de l'indiquer de façon précise. Les objectifs du 4° Plan on prévu l'installation de 108.000 nouvelles vitrines (exprimées en meubles d'une longueur de 2 m) entre 1962 et 1965.

x

x x

Cette périssabilité du produit et l'absence d'équipements frigorifiques suffisants à tous les stades et notamment aux stades

---

(1) Commissariat général du Plan d'équipement et de la Productivité
4ème Plan de Développement Economique et Social. Rapport général de la Commission des Industries Agricoles et Alimentaires
pp 121 et suite
Paris - Imprimerie Nationale - 1961

de gros et de détail (1) limitent singulièrement la portée des actions stratégiques des opérateurs et notamment des offreurs et se traduit évidemment par des gaspillages.

Pratiquement, du fait des fréquentes ruptures de la Chaîne de froid, la période de conservation des produits frais varie suivant les saisons entre deux et dix jours.

Les conséquences de l'absence d'ajustement automatique entre les achats des détaillants et leurs ventes, ce qui semble être davantage la règle que l'exception, peuvent être corrigées par le développement d'un système de rotisseries et de ventes de produits élaborés. Cette technique contre-aléatoire des distributeurs ne s'est guère développée en dehors de l'Allemagne Fédérale. En France, en Italie et en Belgique il semblerait que le débouché constitué par les consommateurs collectifs serve en fait à réajuster à posteriori les achats et les ventes des distributeurs (2).

4. Les contraintes structurelles : La non-information et le faible dynamisme de la majorité des opérateurs agissent sur le Marché de la Volaille conditionnée

Les conséquences de la périssabilité du produit sont accentuées par le comportement relativement passif des agents opérant sur le marché. Tant du côté de la vente que de l'achat de produits conditionnés, très peu d'actions ont été engagées jusqu'à présent pour développer systématiquement une meilleure coordination de la production et des débouchés afin de promouvoir un "Marché effectif"(3).

En outre les flux d'informations susceptibles de faciliter l'ajustement "invisible" et mécanique des offres et des demandes, sont également déficients.

On examinera succinctement ces divers aspects :

---

(1) Il faudrait ajouter de nombreuses ruptures de la Chaîne de froid lors des opérations d'éclatement au stade des magasins de détail

(2) Les produits ainsi "daubés" suivant l'expression des professionnels sont écoulés à des conditions de prix extrêmement avantageuses pour les acheteurs collectifs

(3) l'expression est empruntée à WROC ALDERSON. Marketing Behaviour and Executive Action - R.D. Irwin - Homewood-Illinois - 1957 pp 336 et suivants.

a) Le manque de dynamisme commercial de la majorité des unités de transformation et de conditionnement des produits

Cette situation n'a en fait rien de très étonnant puisque la structure de la branche est assez artisanale (1) et que par ailleurs l'intégration horizontale des services commerciaux des abattoirs est encore tout à ses débuts.

Jusqu'à présent, la plupart des abattoirs ont surtout déployé des efforts pour organiser la production, voir pour accroître leur capacité de transformation (2).

Par contre très peu de firmes ont procédé à des investissements commerciaux (humains et matériels) (3).

Le degré d'intégration verticale descendante de l'industrie de transformation de la volaille est par conséquent extrêmement faible. Or, seul le développement d'un réseau d'agents commerciaux doté d'un minimum d'équipement de transport et de conservation et soigneusement informé et coordonné, peut permettre aux centres de transformation et de conditionnement d'exercer une pression efficace au sein des canaux de distribution de leurs produits. En outre, des actions de promotion directement orientées vers le consommateur final sont de nature à provoquer une coopération plus active des agents distributeurs.

Il est évident que la mise en oeuvre de ces politiques n'est pas à l'échelle de la grande majorité des entreprises actuellement dans la branche.

b) L'inorganisation relative du secteur de la distribution alimentaire

Le comportement des agents distributeurs est un facteur important de la connexion existante entre l'offre et la demande

---

(1) cf. le chapitre II du présent rapport

(2) Il y a évidemment des exceptions notables dans la plupart des Pays membres. Certaines réalisations déjà assez spectaculaires seront reprises dans la dernière partie de ce chapitre, consacrée à l'examen de quelques politiques de circuits courts

(3) La pénurie de cadres économiques et commerciaux est manifeste

de produits. Ces comportements sont eux-mêmes étroitement dépendants du degré d'organisation ou plutôt d'inorganisation de ce secteur d'activité (1).

En fait il s'agit d'un domaine où les différences de structures entre les pays membres sont considérables (2).

Ces différences résultent principalement de données historiques propres à chaque pays ou à chaque groupe de pays.

Néanmoins, comparée à celle d'autres pays industrialisés comme les Etats-Unis, la distribution alimentaire de la C.E.E. peut être considérée comme un secteur d'activité à dominante artisanale.

L'une des conséquences de cette situation est la "passivité relative" de la grande majorité des firmes distributrices dans le processus d'ajustement de l'offre à de la demande.

En particulier, l'effort d'éducation et d'information du consommateur en aval, et de transmission en amont des exigences qualitatives et quantitatives du débouché, est très limité, voire même impossible dans le cadre d'une telle structure.

c) La faible information des opérateurs

Le marché de la volaille conditionnée à l'intérieur de la Communauté peut être considéré comme un marché non informé.

---

(1) Les mêmes remarques semblent valables pour les "consommateurs collectifs" (collectivités, restaurants, etc....) qui représentent probablement entre 10 et 15 % de la consommation des produits alimentaires de la C.E.E. cf. : Pour la France L. KARAIMSKY. Les achats de produits alimentaires par les Collectivités. Consommation. Oct. Déc. 1962 p. 87 et s. - cf. aussi M. GERVAIS et Cl. SERVOLIN - Analyse économique des circuits d'approvisionnement de l'alimentation collective (en cours à l'INRA - Economie)

(2) Des informations statistiques plus précises sont contenues dans le prochain paragraphe. Dès à présent il faut mentionner que nous ne disposons pas d'informations sur l'importance relative des divers types de distributeurs dans le processus de distribution de la volaille conditionnée.

Nous venons de voir que la grande majorité des opérateurs n'ont pas les moyens suffisants pour collecter et produire leur propre information et acquérir ainsi une certaine intelligence du marché. Cette déficience n'est pas parfaitement comblée par une information du Marché produite et diffusée soit par les pouvoirs publics, soit par des organismes interprofessionnels. Le type d'information fourni par ces deux catégories d'agents concerne généralement les prix pratiqués à certains stades et notamment au stade de gros, et plus rarement certains flux physiques stockés ou transitant dans certains éléments de circuits bien déterminés (1) . Cette information partielle et ex-post ne peut en aucun cas éclairer valablement le processus de décisions des opérations et notamment des offreurs de produits conditionnés.

II. Perspectives d'amélioration de la connexion production - débouchés

On mentionnera trois facteurs importants dont les conséquences convergentes doivent se traduire à moyen terme par une amélioration de l'efficience des systèmes de distribution du poulet de chair et qui sont:

- Le développement des services commerciaux des Abattoirs industriels
- La rationnalisation et la concentration croissantes de l'appareil de distribution alimentaire
- La diffusion d'une information prévisionnelle sur le marché de la volaille conditionnée.

1) Le développement des services commerciaux des Abattoirs industriels

Un assez grand nombre d'Abattoirs industriels vont bientôt sortir de la première phase de leur croissance pendant laquelle ils ont principalement orienté leurs efforts, et non sans succès, vers l'organisation technique et économique de la production, et aborder une seconde étape de développement davantage orientée vers la re-

(1) Notamment sur les Marchés de gros

cherche d'une efficience accrue et d'une expansion dans le domaine commercial (1). Les leçons désormais assez bien connues de l'expérience américaine doivent logiquement contribuer à accélérer cette orientation.

Il est évident qu'une politique systématique d'investissements commerciaux n'est concevable et réalisable qu'au niveau des opérateurs ayant déjà atteint une certaine dimension. Il est par conséquent possible que l'on assiste à un développement de l'intégration horizontale de services commerciaux communs à plusieurs abattoirs industriels (2). Toutefois, ce type de croissance externe émanant directement de firmes déjà installées dans la branche risque d'être moins fréquent que les croissances externes provoquées et dirigées par des agents économiques extérieurs. Parmi les agents économiques extérieurs, il convient de mentionner les puissantes firmes de commercialisation des produits surgelés qui viennent de se constituer souvent à l'échelon de la Communauté et des firmes déjà solidement implantées dans d'autres branches de transformation de produits agricoles et désireuses de diversifier davantage leurs activités. Dans ces deux cas, les abattoirs industriels seront totalement ou partiellement intégrés, la plupart du temps sans aucune modification des rapports de propriété, au sein de grands ensembles commerciaux déjà existants et ayant un minimum de maitrise de leurs marchés.

Dans certains cas enfin, il est possible que cet effort de réorganisation ou de consolidation des unités de transformation des produits soit suscité et contrôlé par des firmes fabriquant des aliments composés pour le bétail, ayant des réserves financières suffisantes pour entreprendre des investissements commerciaux, et désireuses de pratiquer une politique de stabilisation à long terme de leurs débouchés. Des croissances externes de ce type peuvent surtout se manifester en France et en Italie et principalement à la suite

(1) Contrôle accru des circuits de distribution, recherche systématique de l'information sur le fonctionnement du marché, élaboration de la politique à moyen et long terme en fonction du marché etc...

(2) Entre 1961 et 1963 on a déjà observé quelques regroupements assez spectaculaires. Mentionnons à titre d'exemple pour la France la création en 1961 du Comptoir breton des exportations de volailles (Cobrexvol) qui a regroupé quatre abattoirs et la constitution récente du groupe Cof-Europe qui comprend sept abattoirs et dont l'objectif est la distribution d'un produit de marque.
En Allemagne Fédérale les cinq abattoirs de volailles les plus importants ont récemment centralisé leurs opérations de vente au sein d'un Comptoir commercial.

d'une période de dépression du marché (1).

2) La rationnalisation et la concentration croissantes de l'apparail de distribution alimentaire

Au cours des prochaines années il y a lieu de s'attendre à une modification profonde et relativement rapide des techniques de distribution alimentaire (généralisation du libre service, développement d'unités primaires de distribution de grande dimension et polyvalentes (2), développement d'unités d'approvisionnement communes à plusieurs unités primaires de distribution (3) etc...

La distribution alimentaire artisanale semble donc devoir dans une large mesure, céder progressivement la place à d'autres formes de distribution. Pratiquement ces mouvements se traduisent par une concentration et une intégration croissantes (4) auxquelles n'échappent pas les produits périssables.

Les firmes mettant sur le marché le poulet conditionné devront tenir compte de ces transformations d'autant plus qu'il s'agit de produits se prêtant parfaitement à une distribution de masse.

L'une des principales conséquences de cette industrialisation croissante des opérations de distribution alimentaire est la constitution d'unités de décision ayant une puissance suffisante pour manipuler leur débouchés grâce à une stratégie de vente adéquate (5).

(1) D'importantes transformations ont déjà eu lieu en France au cours des années 1962 et 1963. Au cours de ces périodes neuf centres d'abattage représentant plus de 10 % de la capacité totale de l'industrie ont été absorbés par des firmes fabriquant des aliments composés pour le bétail. Enfin en 1964 deux abattoirs parmi les plus importants ont été repris par un groupe coopératif polyvalent

(2) Supermarchés et supérettes. "Toute l'alimentation sous le même toit"

(3) Centrales ou groupements d'achats

(4) La concentration se développe simultanément sous des formes dites associés et sous des formes dites intégrées. Dans le premier cas les détaillants se groupent soit entre eux pour créer un groupement d'achat (groupement de détaillants), soit à l'initiative d'un ou plusieurs grossistes qui organisent et parfois financent leur politique commerciale (chaînes volontaires).

(5) C.L. MEHREN - Marketing Coordination and Buyers Requirements dans "Policy for commercial Agriculture. Its relation to Economics growth and stability p. 282 et s.; U.S. Government Printing Office - Washington 1957 - N.R. COLLINS - Changing role of price in Agricultural Marketing - Journal of Farm Economic - p. 528 et s. - Aout 1959

En amont ces unités de décision exercent directement la fonction de gros et ont la possibilité de transmettre activement à la production leurs exigences quantitatives et qualitatives.

Généralement ces exigences conduisent à la demande de volumes importants de produits de qualité constante, prévendus et standardisés. L'anticipation de la demande permet en outre une certaine planification des approvisionnements et de la production grâce à la détermination a priori des volumes et de la périodicité des livraisons (1). Dans ces conditions il est vraisemblable que l'industrialisation de la distribution alimentaire et le rôle déterminant joué par les grandes unités de décision dans le processus d'ajustement de l'offre et de la demande, facilitant l'établissement d'une meilleure connexion entre la production et la consommation de poulets de chair. En particulier il doit résulter de cette nouvelle structure de marché une nette amélioration des techniques d'intégration ou de coordination verticale. La sphère de coordination a priori des décisions des divers agents doit théoriquement s'étendre en direction de la distribution finale, de manière a ce que le processus de transmission des informations soit déclenché à ce niveau. Les schémas d'intégration alors pratiqués correspondraient davantage aux modèles théoriques généralement mis en avant par les économistes professionnels (2).

Cette coordination en quelque sorte plus complète n'exclut pas des inégalités dans le degré de prédétermination des diverses liaisons. En particulier les liaisons entre les abattoirs industriels et les firmes distributrices modernes notamment dans le domaine des quantités à livrer et surtout des prix, seront certainement moins prédéterminées que celles qui existent entre les abattoirs et les producteurs (3). C'est en effet à ce niveau que la concurrence verticale est la plus active et généralement en raison de la pression globale de l'offre et de sa dispersion relative, etc.... le rapport de forces joue en faveur des distributeurs. Un minimum de flexibilité dans le domaine des prix permet en effet aux firmes distributrices de

---

(1) Cette politique est d'autant plus aisée à mettre en oeuvre qu'il s'agit de branches de production où les techniques productives sont relativement bien maîtrisées comme la production de poulets de chair

(2) cf. : le chapitre précédent

(3) cf. : L'expérience américaine

s'assurer un approvisionnement régulier tant du point de vue qualitatif que quantitatif sans assumer les conséquences des aléas résultant des fluctuations de l'offre globale des produits conditionnés.

x

x x

Il est extrêmement difficile d'apprécier quantitativement l'importance des formes modernes de distribution alimentaire dans les pays membres de la Communauté et leurs perspectives de développement. Dans ce domaine les éléments indispensables d'un langage commun permettant des comparaisons valables ne sont pas encore disponibles.

A défaut de données statistiques suffisamment complètes, on se bornera à utiliser un critère partiel qui constitue un indicateur très approximatif du degré d'organisation de la distribution finale et qui est le développement du Libre-Service (1).

Dans tous les pays membres de la Communauté Economique Européenne l'effectif des magasins de distribution alimentaire en Libre-Service croit régulièrement. Le rythme de croissance est toutefois inégal suivant les pays. Il est particulièrement rapide en Allemagne Fédérale et beaucoup plus lent en France et surtout en Italie.

En Allemagne Fédérale on estime que 12 % des magasins de distribution au détail des produits alimentaires sont en libre service ce qui représente environ 30 % du chiffre d'affaires total des commerces alimentaires en 1960.

---

(1) Le critère utilisé est assez critiquable, ne serait-ce qu'en l'absence d'une discrimination entre magasins alimentaires et non alimentaires. Il faut toutefois faire remarquer que le libre-service s'est d'abord et principalement développé dans le secteur alimentaire, du moins jusqu'à présent

Aux Pays-Bas l'importance relative de la distribution finale de produits alimentaires par des magasins en libre-service serait sensiblement égale à celle qu'elle revêt en Allemagne Fédérale.

En France et en Italie le pourcentage est beaucoup plus faible et oscille entre 4 et 6 % environ du chiffre d'affaires total des commerces d'alimentation au détail. Au 1er janvier 1964 l'Institut français du libre-service a recensé 5.312 points de vente de produits alimentaires en libre-service ayant contrôlé 8 % du total des ventes de produits alimentaires au détail en 1963.

La Belgique occupe une position moyenne entre les deux groupes de pays membres ci-dessus cités (1).

Les experts les plus avertis prévoient que plus de 50 % du chiffre d'affaires du Commerce Alimentaire de la Communauté sera réalisé par l'intermédiaire de magasins en Libre-Service avant 1970 (2). Au terme de cette période, l'importance relative de la distribution de produits alimentaires en Libre-Service pourrait s'échelonner entre 30 et 80 % suivant les pays membres de la Communauté. Parallèlement à cet effort de modernisation des techniques distributives, on assistera à un accroissement du pouvoir d'action stratégique des firmes ou plutôt des groupes de firmes (concentration des achats, stratégie publicitaire et promotion des ventes, etc....).

x

x x

Pour assurer une coordination optimale de la production et des débouchés, les puissants ensembles de distribution dont le développement est prévisible peuvent théoriquement mettre en oeuvre des politiques d'intégration verticale ascendante et contrôler ainsi progressivement une fraction plus ou moins importante de transformation et de conditionnement de la volaille.

Des croissances de ce type ont été observées aux U.S.A. dans

(1) Nous n'avons pas réussi à collecter des informations concernant le degré d'évolution et d'équipement de l'appareil de distribution du Grand Duché du Luxembourg. Il semblerait toutefois qu'on observe dans ce pays un certain immobilisme de la distribution. cf.: Libre-service Actualité du 18 avril 1963. L'Economie Alimentaire du Benelux p. 36.

(2) Certains spécialistes américains estiment que le libre-service se développera en Europe Occidentale deux fois plus vite qu'aux U.S.A. cf. Libre-Service Actualités du 16 mai 1963-page 1 et 9.

de nombreuses branches des industries agricoles et alimentaires (1).

Peut-on s'attendre à une réédition de de phénomènes du même genre dans l'industrie de transformation et de conditionnement des Volailles de la Communauté?

On ne peut répondre valablement à une telle question sans analyser les mobiles auxquels semblent obéir les groupes-distributeurs qui développent une politique d'intégration verticale ascendante.

Ces mobiles semblent être de deux ordres :

- Le souci de pallier à la mauvaise organisation de l'industrie située en amont,
- la volonté de rompre le front des offreurs afin d'échapper aux conséquences de pratiques monopolistiques.

Dans le premier cas la firme distributrice, ne trouvant pas chez ses fournisseurs les produits correspondant à ses exigences ou estimant que leur coût est excessif, peut estimer que son intérêt est d'intégrer cette activité. De tels cas peuvent se rencontrer dans les branches, où des bouleversements technologiques permettant de réaliser d'importantes économies d'échelle sont possibles, mais tardent à être réalisées par une industrie composée de firmes trop petites et routinières.

Dans le second cas, on peut, en effet, concevoir que les firmes contrôlant une industrie, si elles sont peu nombreuses, pratiquent vis-à-vis des firmes distributrices une politique de collusion dans le domaine des prix.

Dans ces conditions, si l'entrée dans cette branche est possible, la firme distributrice peut avoir intérêt à fonder ses propres établissements de production.

A la lumière de cette analyse, il ne semble pas qu'il y ait lieu de prévoir des actions de ce genre dans l'industrie avicole de la

(1) Willard F.Muller and Leon Garoian
Changes in the Market Structure of Grocery Retailing
The University of Wisconsin Press. Madison 1961
cf. notamment le chapitre V - vertical Integration in Grocery distribution

En fait le degré d'intégration verticale ascendante par les chaînes de distribution de l'industrie de transformation et de conditionnement de la volaille est extrêmement faible aux U.S.A.

Communauté, du fait de la poursuite prévisible de l'effort d'équipement et de modernisation des abattoirs et de la concurrence sévère qui existe entre les offreurs de produits conditionnés (1) et des perspectives d'expansion horizontale des firmes distributrices.

Il est possible par contre que les firmes distributrices, et notamment les plus puissantes d'entre elles, mettent en oeuvre des techniques de semi-intégration consistant à développer un système "d'achats sur spécifications" complété par une politique de marque de distributeur.

Le rythme de développement de ce dernier type de coordination doit logiquement être en relation inverse avec le niveau des actions commerciales mises en oeuvre par les firmes de transformation (politique du produit et politique publicitaire déployées auprès du consommateur final).

---

(1) Il semblerait qu'il en soit de même aux Etats-Unis, bien que dans ce pays les opportunités d'expansion horizontale des firmes distributrices soient moindres que dans la Communauté.
Cf. à ce sujet l'exposé de Clarence G. Adamy V - Président de la "National Association of food Chains" reproduit dans "Feedstuff" du 2 février 1963 page 2. "Les magasins à succursales multiples n'ont pas intérêt à recourir à l'intégration verticale pour s'approvisionner auprès des producteurs - s'ils peuvent obtenir ce qu'ils désirent, comme ils le désirent et quand ils le désirent.
L'intégration verticale n'est au fond ni plus ni moins que la recherche du maximum d'efficience. Si l'on doit faire quelque chose qu'on estime pouvoir faire mieux que ses fournisseurs, on se met alors à le faire soi-même. Si, par contre, on peut trouver une efficience analogue auprès de ses propres fournisseurs, on achète leurs marchandises et on fait appel à leurs services.
Je m'empresse d'ajouter que je ne prévois pas une intégration verticale très poussée - si même il y en a une - sous forme de succursales dans le secteur de la volaille.
Les magasins à succursales multiples bénéficient déjà d'une grande partie des avantages que présente l'efficience étant donné que les concurrents sont nombreux dans le domaine de la production de volaille".

3) La diffusion d'une information prévisionnelle sur le Marché

Il s'agit, par des mesures appropriées, d'approfondir et d'élargir l'horizon économique des principaux centres de décision qui déterminent les rythmes d'expansion de la production. Pour que les opérateurs soient réellement informés, il faut qu'ils puissent anticiper correctement le débouché de leurs produits et le comportement des concurrents (1). Dans ce domaine certaines réalisations sont en cours, dans la plupart des pays membres.

a) La connaissance des débouchés

Une bonne connaissance quantitative et surtout qualitative du débouché doit logiquement constituer la démarche préalable à tout programme de production (2). La satisfaction de cette exigence suppose la mise en place d'un système satisfaisant d'observation de la demande de produits avicoles, voire de certains produits substituts.

L'idéal serait de connaître, outre l'évolution de l'importance globale du débouché, le ou les types de produits recherchés par les différentes catégories d'utilisateurs, la localisation de la demande, les variations saisonnières de ces composantes, l'importance relative des divers types de magasins ou de circuits où s'approvisionnent les utilisateurs, etc...

Il convient de ne pas minimiser les difficultés méthodologiques et pratiques d'un tel système d'observation (3). En particulier, la technique traditionnelle des budgets de famille, telle qu'elle a été appliquée jusqu'à présent, ne semble pas constituer un outil adapté à l'objectif poursuivi ici (insuffisance des informations qualitatives, maniement trop lourd, etc....).

(1) L'information sur les prix a une portée opérationnelle plus limitée.
(2) Consommation des ménages, consommation de la population des institutions, consommation des diverses firmes de restauration, ect...
(3) J. Le Bihan
Analyse systématique du débouché alimentaire des productions agricoles - Cahiers de l'ISEA- série K, n° 5 - Mai 1961

Aussi en France les pouvoirs publics et les organisations professionnelles semblent s'engager dans une voie moins ambitieuse mais plus efficace, semble-t-il, pour éclairer le processus de décision des agents économiques. Il s'agit de la méthode dite du "panel de consommateurs ou d'utilisateurs" d'un groupe plus ou moins étendu de produits. Cette variante moderne de la technique des budgets de famille déjà appliquée aux U.S.A. pour de nombreux produits alimentaires, va être utilisée en France pour l'ensemble des produits frais, c'est-à-dire entre autres pour les produits avicoles(1). Cette initiative constitue à notre connaissance le premier essai de collecte d'une information systématique et directement utilisable par les opérateurs qui manipulent l'offre de produits conditionnés (2).

b) La connaissance prévisionnelle de l'offre

Parallèlement à cette anticipation de la demande, les opérateurs devront disposer d'un ensemble de données concernant le comportement prévisible de l'offre dans le court terme, voire dans ce que l'on peut appeler le très court terme (3).

Les caractères techniques et économiques spécifiques à la production avicole moderne facilitent singulièrement cette anticipation de l'offre à court terme.

Parmi ces facteurs spécifiques on mentionnera en particulier l'utilisation systématique de facteurs de production fabriqués à une échelle industrielle et commercialisés, et la stabilité relative de certains coefficients de fabrications (4). Le couvoir doit logiquement constituer le point stratégique de cet effort de prévision de l'offre. Il suffirait qu'un fichier exhaustif des couvoirs soit régulièrement tenu à jour et que les statistiques des sorties de poussins soient systématiquement centralisés suivant une périodicité régulière (5). Ce système est utilisé aux U.S.A. depuis plusieurs années. En France, la Commission Avicole du 4ème Plan de

(1) Il s'agit d'une action du FORMA (Fonds d'Orientation et de Régularisation des Marchés Agricoles). Le panel "produits frais" fonctionnera à partir du 1er janvier 1965. Le rapport de la Sous-Commission Aviculture du 4ème Plan avait également préconisé une telle action.
cf.: L. GUIBERT et J. LE BIHAN - Rapport Aviculture Commissariat Général du Plan d'Equipement et de la Productivité 217 p ronéotées - Septembre 1962

(2) En Allemagne fédérale des études de marché sont faites par un Bureau spécialisé pour le compte des Abattoirs industriels et des Coopératives, mais ne donnent pas lieu à des publications de résultats

(3) Trois mois

(4) Et notamment des indices de consommation réelle

(5) Toutes les semaines aux U.S.A. En France, le projet en cours prévoit la centralisation mensuelle des informations

Modernisation et d'Equipement a également préconisé la mise en place rapide d'un système analogue (1).

Ce voeu a été suivi de décisions des pouvoirs publics et le système proposé est en cours de réalisation depuis le premier trimestre 1963. Une diffusion mensuelle des résultats est prévue à partir du 1er janvier 1965 (2). En Allemagne Fédérale une disposition analogue est prévue à partir du 1er avril 1964. Tous les cpuvoirs ayant une capacité supérieure à 1 000 oeufs devront fournir chaque mois un état des oeufs mis en incubation et des poussins vendus.

De telles données sont déjà collectées depuis plusieurs années en Belgique et aux Pays-Bas, mais ne semblent pas avoir été systématiquement dépouillées et utilisées à des fins de prévision à très court terme.

A la fin de 1964 tous les pays membres de la Communauté à l'exception de l'Italie et du Grand Duché de Luxembourg disposent d'une possibilité de prévision à très court terme des fluctuations de l'offre de produits avicoles.

x

x x

Pour achever ce tour d'horizon, on examinera successivement deux types de comportement de la production organisée et de la distribution finale.

1er type de comportement : Les opérateurs agissent par l'intermédiaire des mécanismes classiques des marchés centraux et n'ont entre eux que des contacts directs (B).

2ème type de comportement : Les opérateurs sont directement en contact entre eux dans le cadre de la politique des circuits courts (C).

B. FONCTIONNEMENT, DEPERISSEMENT ET PERSISTANCE DE QUELQUES MARCHES CENTRAUX CLASSIQUES

Dans la plupart des pays de la Communauté (2) fonctionne un marché central de produits avicoles qui est un résidu institutionnel hérité des formes anciennes de production et de commercialisation. Une fraction décroissante de la production intensive transite par ces circuits

(1) Rapport Aviculture (déjà cité) p. 212
(2) Cette information est collectée et diffusée par le Service Central des enquêtes et études statistiques du Ministère de l'Agriculture

commerciaux. Néanmoins, le rôle joué par ces institutions commerciales dans la formation des prix peut être capital. C'est en particulier le cas pour la France, l'Italie et dans une mesure moindre la Belgique où les marchés centraux constituent des marchés directeurs.

Sur le plan technique ces circuits commerciaux sont le prototype des circuits dits longs, puisque un ou plusieurs opérateurs agissent entre l'abattoir offreur et le distributeur final. Sur le plan économique, les opérateurs utilisant ce circuit de communication, acceptent les résultats d'une confrontation théoriquement anonyme et mécanique des offres et des demandes.

Trois marchés centraux font l'objet d'un examen plus ou moins détaillé

- Les Halles centrales de Paris
- Le Marché de Milan
- Le Marché de Bruxelles

I. Le Marché avicole des Halles centrales de Paris

Le marché de gros des Halles centrales de Paris revêt une importance primordiale pour le marché français des produits avicoles et constitue un marché directeur pour la formation des prix à tous les stades du circuit commercial et pour toutes les régions de production (1).

On examinera successivement et succinctement :

- le rôle directeur du marché des Halles centrales de Paris
- l'aptitude des Halles centrales en tant que marché directeur.

1. Le rôle directeur du marché des Halles centrales de Paris

Malgré les bouleversements intervenus depuis quelques années dans les structures de la production et de la commercialisation du poulet de chair, le marché des Halles de Paris conserve, pour tous les types de circuits de commercialisation, son rôle de marché directeur. Cela ressort très nettement des données que nous avons pu recueillir auprès de douze abattoirs industriels qui ont bien voulu communiquer leurs informations.

(1) Ce rôle est un peu plus atténué pour les régions du Sud et notamment du Sud-Ouest grandes productrices et consommatrices de poulet jaune

a) Méthode de collecte des données

Les statistiques mentionnées dans ce chapitre ont été directement élaborées à partir des comptabilités de douze firmes intégrantes (coopératives et privées). Nous avons eu accès à toute la documentation existante. Pour chaque semaine de l'année 1959, nous avons dû dépouiller en détail chaque livraison afin d'évaluer le prix brut perçu au kg de produit conditionné. Tous les prix concernent un poulet de premier choix (1) et effilé. Trois circuits principaux ont été systématiquement étudiés:

1) La vente directe à des détaillants et bouchers individuels;
2) La vente directe à des grossistes-revendeurs;
3) La vente directe à des centrales d'achat du commerce intégré.

Pour les deux derniers circuits on disposait de séries hébdomadaires. Par contre, des livraisons moins régulières ont été observées dans le premier circuit.

b) Traitement des données recueillies

Pour chaque type de circuit, nous avions relevé des séries de prix relatives à une dizaine d'agents observés. Les prix relevés étaient, pour tous les cas, des moyennes hebdomadaires pondérées.

Nous avons calculé des prix mensuels moyen que nous avons disposés en tableau (Tableau 2), en regard des cours moyens mensuels des Halles de Paris, calculés à partir de la cotation officielle de la 1ère qualité.

Ces données ont permis l'établissement d'un graphique destiné à mettre en lumière un parallèlisme éventuel des 4 courbes de prix (cf. graphique joint).

Nous avons recherché une mesure précise et objective d'un tel parallèlisme en calculant les coefficients de corrélation des trois séries de prix par rapport à la série des cours des Halles de Paris.

Nous avons procédé de la façon suivante:

Après examen du graphique, nous avons cru devoir exclure de ce calcul les prix relevés dans les différents types de circuits, pour le mois de mai et juin. Pour ces deux mois, en effet, les cours des Halles de Paris présentent une hausse exceptionnellement forte qui ne peut pas affecter le comportement des autres séries de prix.

Pour les dix mois restants nous avons calculé les indices de corrélation des séries de prix relevés dans les divers circuits par

(1) Bien que la notion même de premier choix varie quelque peu d'une firme à une autre, on peut estimer qu'il s'agit d'un produit homogène

TABLEAU N° 28

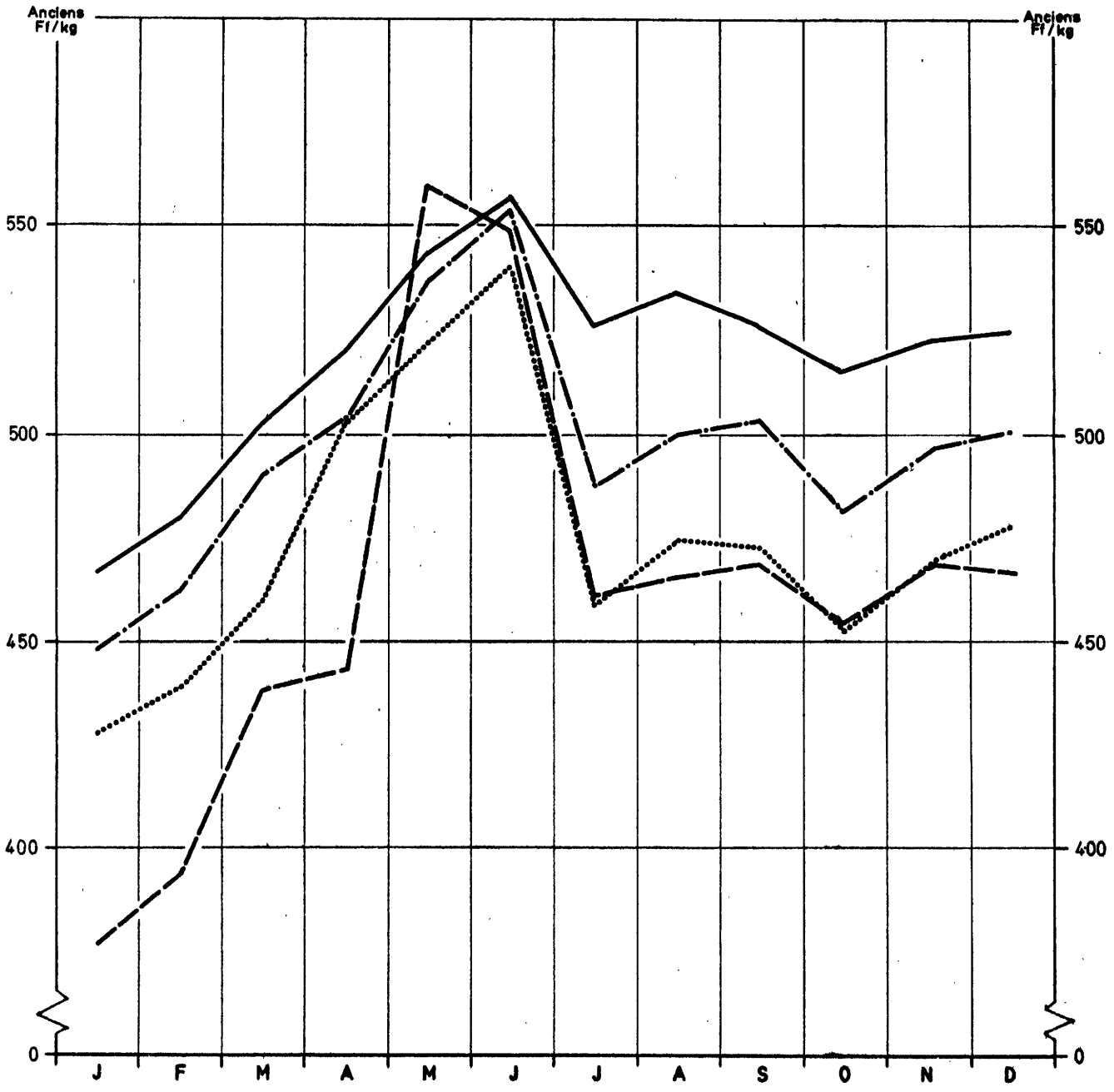
Prix moyens mensuels perçus pour le poulet de chair dans divers types de circuits (1ère qualité) 1959

(Moyennes pondérées - En Francs anciens)

Types de circuits	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Halles centrales de Paris (1ère qualité) Source : INSEE	377	394	438	443	560	549	461	465	468	454	469	467
Vente directe aux petits détaillants et aux bouchers	467	480	503	520	544	557	526	534	526	515	523	525
Grossistes traditionnels	448	462	490	504	537	553	488	499	503	481	496	501
Vente directe à des centrales d'achats de grands magasins ou de coopératives de consommation	428	439	460	503	522	540	458	474	472	452	470	478

Source: Recherches directes

PRIX MOYENS MENSUELS PERÇUS POUR LE POULET DE CHAIR (1ère qualité)
DANS DIVERS TYPES DE CIRCUITS - (ANNÉE 1959) - (Moyennes pondérées) -



CIRCUITS DIRECTS AUX DÉTAILLANTS
CIRCUITS "GROSSISTES TRADITIONNELS"
CIRCUITS "CENTRALES D'ACHATS"
(Sources: Recherches directes)

CIRCUIT DES HALLES
(Sources: Inspection des Halles)

CEE-DG VI-F1-6504-31

Graphique 16

rapport aux prix des Halles de Paris. Conformément à notre hypothèse, suivant laquelle les cours des Halles joueraient un rôle directeur pour les autres circuits de commercialisation, nous avons attribué aux prix relevés dans les autres circuits le caractère du facteur dépendant.

Les coefficients de corrélation obtenus sont :

r_1 = 0,97 pour le circuit direct aux détaillants;

r_2 = 0,88 pour le circuit "grossistes traditionnels";

r_3 = 0,80 pour le circuit "centrales d'achats".

c) Interprétation des résultats

Les coefficients de corrélation obtenus sont intéressants, surtout si l'on considère le petit nombre des données (1).

Nous pouvons donc considérer que notre hypothèse de départ est vérifiée et que les cours des Halles de Paris sont fidèlement suivis par les autres circuits. On a le sentiment, et ceci est particulièrement net pour le circuit "direct", que les prix sont formés en ajoutant une marge constante aux cours des Halles. Mais il faut ajouter immédiatement que ce mécanisme ne fonctionne qu'entre certaines limites de prix. Il est évident que lorsque les cours des Halles atteignent un niveau exceptionnellement élevé, comme ce fut le cas aux mois de mai et juin 1959, il est impossible aux commerçants de maintenir le taux de cette marge supplémentaire.

Inversement, en considérant les écarts entre les diverses courbes de prix pour les mois de janvier et février, on est tenté de penser qu'au cas où les Halles marquent un creux particulièrement prononcé le taux de la marge supplémentaire consentie par les commerçants des autres circuits tend à s'accroître. Il est naturellement difficile d'être affirmatif au vu de séries temporelles aussi courtes, mais il nous semble tout de même que les observations présentées ici confirment l'opinion généralement soutenue, que les divers types de circuits de commercialisation du poulet suivent les cours des Halles de Paris, tout en ne répercutant que de façon adoucie les fluctuations, à la hausse comme à la baisse.

---

(1) Un traitement statistique plus élaboré supposerait que l'on dispose de séries de statistiques de prix couvrant plusieurs années

On peut également observer que les divers types de circuit n'ont pas tous le même comportement.

Les détaillants achetant en direct semblent avoir le comportement le plus régulier. C'est, de plus; chez eux, comme on pouvait s'y attendre, que les groupes vendeurs obtiennent les meilleurs prix.

Les prix obtenus chez les grossistes indépendants traditionnels ont un comportement un peu plus capricieux par rapport aux cours des Halles. Mais ils sont, réserve faite des mois de hausse (mai et juin) très nettement supérieurs.

Cela ne s'explique pas aussi facilement que dans le cas précédent, puisque, ici, on ne fait pas l'économie d'un intermédiaire. Nous ne trouverons l'explication de ce phénomène que lorsque nous analyserons et critiquerons le fonctionnement actuel des Halles de Paris, en tant que marché directeur de l'aviculture française.

Quant au circuit "centrale d'achat", il mérite également un examen particulier. La faiblesse, toute relative, du coefficient de corrélation obtenu pour lui (0,80), ne doit pas nous faire oublier que pour les six derniers mois de l'année, les prix qu'il pratiquait se confondent à peu près exactement avec les cours des Halles.

L'examen du graphique donne l'impression que la politique commerciale de ces centrales d'achat a changé de juin 1959 et qu'après avoir jusque là consenti aux groupements de producteurs un léger supplément de prix par rapport aux Halles, elles ont, à partir de cette date, réussi à obtenir que les transactions s'effectuent purement et simplement au prix des Halles. Il est regrettable que nous n'ayons pu, faute de temps, recueillir en 1961, les données relatives à 1960, pour nous permettre de vérifier ces hypothèses.

Néanmoins, à défaut d'une collecte systématique de série de prix, nos conversations avec de nombreux dirigeants de groupements nous permettent d'affirmer que ces hypothèses correspondent bien à la réalité et qu'aujourd'hui les centrales d'achat, dans leur ensemble, n'offrent rien de plus aux producteurs que les cours des Halles.

2. L'aptitude du marché des Halles centrales de Paris en tant que marché directeur

L'agglomération parisienne groupant environ 6.900.000 habitants, soit 15 % de la population française, on pourrait penser que le marché de gros, traditionnellement chargé de son approvisionnement, constitue un bon point d'observation de l'ensemble du marché français des produits alimentaires.

Pourtant, il semble que les Halles aient, depuis quelques années, perdu beaucoup de leur caractère représentatif et que cette tendance continuera à s'accentuer dans le proche avenir.

Il en est ainsi pour une série de raisons:

a) Les Halles centrales de Paris traitent une part de moins en moins importante de la production commercialisée

Il s'agit d'une tendance générale pour tous les produits, qui s'explique en premier lieu par l'évolution de la structure démographique de l'agglomération parisienne. L'examen des recensements révèle en effet que la population de la ville de Paris proprement dite ne s'accroit presque plus (5 % seulement depuis 1901) alors que la croissance se fait par l'intermédiaire de la banlieue, proche ou lointaine (141 % et 142 % durant la même période) au rythme de 200.000 personnes environ par an.

Or, seule les commerçants détaillants de la ville ont intérêt à s'approvisionner aux Halles, ceux de la banlieue redoutant le poids des frais de transport et la perte de temps (résultats de l'éloignement) aggravés par l'organisation matérielle extrêmement défectueuse du marché. Ce fait est confirmé par une étude réalisée en 1958 par IFOP qui constatait à l'époque que sur 10 commerçants venus faire leurs achats dans le périmètre des Halles, 3 seulement étaient de proche ou lointaine banlieue (1).

Il existe d'autres raisons de la désaffection d'une part croissante des commerçants pour les Halles.

(1) Institut Français d'Opinion Publique
cf. Les Halles centrales de Paris
N° spécial de Sondages - Juin 1959

TABLEAU N°29

Quantités moyennes de poulets commercialisés par livraison (moyennes pondérées)

Types de circuits	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Vente directe aux petits détaillants et bouchers	26	25	27	25	30	26	29	31	27	25	23	27
Vente directe aux grossistes traditionnels	302	305	336	227	230	234	284	370	171	167	135	263
Vente directe aux centrales d'achat des grands magasins et des coopératives de consommation	510	759	1320	930	1490	735	828	689	671	033	051	840

Source: Recherches directes

D'une part, les détaillants spécialisés qui sont traditionnellement les plus fidèles aux Halles commencent, au moins en ce qui concerne certains produits et particulièrement le poulet, à ne plus y trouver les qualités les plus élevées que les producteurs, rebutés par les fluctuations trop fréquentes des cours, préfèrent écouler par des circuits directs, plus sûrs et plus rémunérateurs.

D'autre part, et ceci est le plus important pour l'avenir, les chaînes commerciales modernes d'alimentation générale s'approvisionnent exclusivement par l'intermédiaire de puissantes centrales d'achat assurant à leur égard des fonctions de grossistes.

Il convient tout de même de souligner que la part de la consommation alimentaire de la région parisienne passant par les Halles, si elle marque une tendance continue à la régression, reste relativement importante.

Pour les poulets de chair qui nous intéressent ici, cette part est évaluée à 49 %, le reste de l'approvisionnement provenant soit de circuits directs, soit de grossistes installés hors du périmètre.

Cette part représenterait donc, très approximativement, un peu moins du 1/10° de la consommation nationale. Il ne semble donc pas que les Halles puissent être recusées comme marché directeur, uniquement en raison de la diminution relative du tonnage qu'elles traitent.

En fait, le marché des Halles présente d'autres défauts qui viennent renforcer les effets de ce déclin quantitatif.

b) <u>Les Halles centrales de Paris sont de moins en moins représentatives du point de vue de la qualité des produits</u>

Cette tendance est particulièrement marquée en ce qui concerne les produits avicoles.

Les groupements de production avicoles de grande dimension, gérés de façon moderne, ont tout intérêt à posséder un service propre de commercialisation en direct.

Disposant en tous sens d'une masse importante de produits homogènes et de qualité suivie, il leur est théoriquement possible de se créer un circuit de commercialisation stable, souvent fondé sur un système de liaison contractuelle ou en tout cas de présenter leurs produits sous une marque ou un label.

Ils ne recourront donc aux hasards du marché à la Commission que pour écouler leurs excédents, généralement composés de produits de choix inférieur.

Par ailleurs, il est évident que même dans les circuits de type ancien, on cherchera le plus possible à écouler les meilleurs produits en direct. Ce sera le plus souvent, au stade local, et chez des détaillants spécialisés de type traditionnel.

Ainsi, selon l'expression employée dans les milieux professionnels, les Halles auraient tendance à devenir de plus en plus un "marché dépôtoir".

c) Les fluctuations des cours sont exagérées

Ceci résulte des constatations ci-dessus. Les Halles ayant tendance à devenir le débouché normal des surplus de la plupart des régions productrices, toutes les fluctuations résultant d'une augmentation de l'offre ou d'une baisse de la demande, en particulier les fluctuations saisonnières, se trouvent amplifiées.

Comme nous l'avons déjà signalé plus haut, cet état de fait tend à décourager encore les producteurs de passer par l'intermédiaire des Halles et accentue les effets des autres causes de déclin de ce marché.

d) Les cours publiés sont établis de façon défectueuse

Malgré les précautions règlementaires prises par les autorités administratives qui contrôlent le marché, il est bien connu que dans la pratique, l'élaboration des cours officiels ne traduit pas fidèlement les résultats de la confrontation d'une offre et d'une demande déjà peu représentatives de l'état réel du marché.

Cela est vrai pour la plupart des produits et particulièrement pour les produits avicoles.

D'une part en effet, certaines conditions nécessaires à l'établissement d'une cotation ayant une valeur économique ne sont pas réunies :

Les classifications en qualités sont définies de façon très imprécise et on ne fait rien pour qu'elles soient respectées. Ce serait d'ailleurs impossible du fait du manque de standardisation des produits.

Les ventes ont lieu à "l'amiable" sans aucune publicité, ce qui ne permet pas de suivre l'évolution des cours pratiqués au cours d'une même séance.

Les cours publiés ne sont pas pondérés par les quantités correspondantes, ce qui leur ôte une bonne partie de leur signification économique.

Par ailleurs, les vendeurs jouent un rôle néfaste en tournant les règlementations concernant l'enregistrement de leurs opérations.

Théoriquement toutes les ventes sont portées sur un livre à souches, mentionnant la nature de la marchandise, le poids et le prix au kilo.

En pratique, les vendeurs peuvent dénaturer les renseignements portés sur la souche en jouant sur l'imprécision de la détermination des qualités.

Autre pratique courante, lorsqu'une vente a été conclue à un prix élevé:

Elle n'est portée sur le carnet à souche qu'après l'élaboration du cours officiel par la commission de cotations.

Ces pratiques ont pour but d'obtenir que la cotation officielle pour chaque qualité soit la plus basse possible. Cela permet aux mandataires, vendant à un prix un peu plus élevé que la cotation, de persuader les expéditeurs les plus importants qu'ils réussissent à leur obtenir des conditions de ventes exceptionnelles.

Etant donné la fidélité avec laquelle les cours des Halles sont suivis dans toute la France, il s'ensuit que les marchandises vendues par les producteurs leur sont systématiquement sous-payées, surtout en ce qui concerne les qualités supérieures.

Il semble enfin que la cotation officielle reflète très mal les écarts réels entre les prix pratiqués pour les différentes qualités.

Si l'on examine les cours du poulet, on se rend compte que le parallélisme des variations des cours d'extra et de 1ère qualité est presque parfait : pour l'année 1959 le coefficient de corrélation est de 0,97. Une telle régularité ne peut qu'éveiller la suspicion. Cela semble bien confirmer l'opinion généralement répandue que le cours de l'extra est obtenu en ajoutant une marge fixe au cours de la 1ère qualité (1).

II. Le marché de Milan

Comme il a été déjà mentionné dans le chapitre précédent, il existe en Italie plusieurs dizaines de marchés de gros pour la volaille vivante généralement situés auprès des grandes agglomérations urbaines. Tous ces marchés ne revêtent pas la même importance quantitative. On estime par exemple que 40 % des volailles vendues sur les marchés de gros sont le fait du marché de Milan (2).

En outre sur ce marché transitent aussi des volailles abattues et conditionnées sur les lieux de production soit en Italie, soit dans les pays exportateurs (3).

Il en résulte que le marché de Milan semble bien constituer un marché directeur pour l'ensemble des transactions portant sur les volailles conditionnées suivant des techniques modernes. L'étude économétrique des liaisons entre les prix pratiqués sur le marché de Milan et les prix pratiqués pour les mêmes produits conditionnés aux autres stades du circuit de distribution est extrêmement difficile, car les données recueillies se sont avérées qualitativement défectueuses. Néanmoins tous les opérateurs interviewés se sont accordés à reconnaître que ce sont les cotations du marché de Milan qui déterminent en grande partie le niveau des prix pratiqués sur les marchés de

(1) Une certaine amélioration vient d'être obtenue à la suite d'une décision récente du Ministère de l'Agriculture
(2) D'après les estimations fournies par la Direction du Marché de Milan (Dr. Tassinari)
(3) On estime que 75 % des importations italiennes de volailles transitent par le marché de Milan. Ce rôle d'accueil de la grande masse des importations va probablement s'atténuer puisque l'Italie va rapidement vers l'auto-suffisance

distribution de produits conditionnés (1).

III. Note sommaire sur le marché de la volaille morte de Bruxelles

En Belgique on observe depuis quelques années le développement d'un marché de la volaille conditionnée situé à Bruxelles. Sur ce marché viennent de plus en plus s'approvisionner les formes modernes et organisées de la distribution. Le fonctionnement de ce marché est assez empirique et aucune règle bien déterminée n'a encore fait l'objet d'une codification. Généralement les transactions se font sur présentation d'échantillon. Par ailleurs, le niveau des prix a tendance à se déterminer en fonction du marché de Deinze dejà mentionné dans le précédent chapitre (2). Il est pratiquement impossible d'estimer l'importance relative des quantités de produits transitant par le marché.

C. EXAMEN DES STRATEGIES COMMERCIALES MISES EN OEUVRE PAR QUELQUES OPERATEURS

Il convient pour achever l'analyse, sinon l'énumération des principaux aspects de la vente de la volaille conditionnée, d'examiner les caractéristiques, les résultats et les limites des stratégies commerciales mises en oeuvre par certains opérateurs relativement dynamiques (3).

Ces actions commerciales sont le fait d'offreurs de produits conditionnés qui se sont déjà constitués ou qui disposaient au départ de services commerciaux plus ou moins embryonnaires assurant un contrôle sur les circuits de distribution.

1. Les firmes diversifiées commercialisent outre la volaille une gamme plus ou moins étendue de produits alimentaires. Certaines de ces firmes contrôlent la transformation de la gamme complète de leurs

(1) Les volailles "de ferme" et les volailles "d'élevage" sont cotées différemment
(2) Avec des petites fluctuations suivant l'importance de l'offre et de la demande
(3) Comme on l'a vu précédemment ces opérateurs dynamiques ont été peu nombreux jusqu'en 1960. Depuis cette date la situation semble avoir quelque peu changée

produits, tandis que d'autres sont uniquement des grossistes ou des Import-Export disposant de facilités de stockage, d'éclatement, voire dans certains cas de points de distribution au stade du détail (1).

Certaines coopératives agricoles du Nord de l'Italie peuvent être également rangées dans cette catégorie. Toutes ces firmes disposaient au départ d'équipements commerciaux existant du moins en partie et leur croissance additionnelle due à l'adjonction de la production avicole à leur gamme antérieure d'activité a été principalement une croissance verticale "orientée vers le haut", soit en direction de la branche transformation et conditionnement des produits (2), soit encore vers les branches d'activité approvisionnant les producteurs en facteurs de production (3).

2. Un petit nombre d'opérateurs (4) exerçant principalement voire exclusivement une activité avicole mais contrôlant la fabrication ou la distribution des aliments composés pour volailles, ont pu, grâce aux profits réalisés en amont de la production avicole, mettre en oeuvre simultanément une politique systématique d'organisation des producteurs et une politique de développement de services commerciaux (4 bis). On observe par ailleurs que ce sont ces firmes intégrantes qui ont le rythme de croissance le plus élevé dans leurs pays respectifs (5).

Il ne saurait être question d'examiner en détail toutes les actions commerciales mises en oeuvre au cours des quatre ou cinq années précédant le moment de réalisation de nos investigations. D'ailleurs les informations quantitatives et qualitatives disponibles ne le permettraient pas.

---

(1) Des transformateurs de produits disposant de points de vente au détail, ou plutôt des distributeurs contrôlant la transformation voire la production, ayant une certaine importance, existant surtout en Belgique, et dans une mesure moindre en Allemagne Fédérale
(2) Notamment en Belgique et en Hollande
(3) Poussin d'un jour en Allemagne Fédérale
(4) Moins d'une demi-douzaine localisés surtout dans l'Ouest et le Sud-Est de la France et en Italie du Nord
(4bis) Cette politique est indépendante du statut juridique
(5) Progressivement c'est l'organisation de la vente des produits finis qui doit permettre de maximiser la production ou la vente des aliments composés pour volailles

Dans cette optique on examinera successivement deux types de stratégies commerciales mises en oeuvre sur les marchés intérieurs de certains pays membre de la Communauté (1).

1er type : La commercialisation du poulet surgelé en Allemagne Fédérale et aux Pays-Bas

2ème type: La commercialisation du poulet frais en France et en Italie

I. La commercialisation du poulet surgelé en Allemagne Fédérale et aux Pays-Bas

Il s'agit ici de stratégies commerciales qui sont le fait d'opérateurs diversifiés particulièrement puissants et disposant préalablement de services commerciaux. Dans le cadre de ces expériences qui se poursuivent et qui vont probablement s'étendre à d'autres pays membres de la Communauté, et notamment à la France et à l'Italie, la vente du poulet n'est qu'un des éléments d'une stratégie plus vaste dont l'objectif est de développer le marché des produits surgelés dans les pays de la Communauté (2).

Bien qu'il s'agisse de firmes différentes, voire concurrentes, il y a de nombreuses analogies entre les deux expériences. Des techniques d'organisation assez comparables sont utilisées, bien qu'à une échelle différente.

La maîtrise du produit et des principaux mécanismes commerciaux est obtenue grâce à l'application des six principes suivants:

1) Lutte contre le caractère périssable du produit en développant systématiquement la présentation en surgelé
2) Individualisation du produit grâce à l'établissement d'une marque commerciale
3) Diffusion de cette marque commerciale par un effort publicitaire intense et bien conçu (3)

---

(1) On ne retiendra pas dans notre analyse les expériences d'intégration verticale, descendante ou ascendante - production-distribution ou distribution-production, qui se sont développées en Belgique et dans une mesure moindre en Allemagne fédérale pour les raisons déjà mentionnées dans le présent chapitre

(2) Avec la participation active des "firmes géantes" de l'Economie Alimentaire Européenne

(3) Orienté à la fois vers le distributeur et le consommateur

4) Diversification (1) de la gamme des produits surgelés de manière à rendre des services supplémentaires au distributeur final et à réaliser des économies d'échelle dans le domaine des transports et de la politique publicitaire

5) Politique d'intégration descendante consistant notamment à remplir directement la plupart des attributs de la fonction de gros, grâce à l'implantation d'un réseau d'entrepôts d'éclatements (2)

6) Enfin contrôle des opérateurs de production avicole suivant des modalités déjà mentionnées de façon à obtenir des produits de qualité homogène et irréprochable (3).

En outre les deux firmes ont tenté de s'assurer le contrôle d'une fraction non négligeable de la production dans leurs pays respectifs.

On estime en particulier que la firme opérant en Allemagne Fédérale a commercialisé en 1960 plus de 8,5 millions d'unités, soit plus de 50 % du total de la production industrielle de poulets de chair de ce pays. La firme opérant aux Pays-Bas contrôlait environ 1.300.000 unités, représentant une fraction comparativement plus faible de la production totale que dans le cas précédent mais représentant une fraction non négligeable de la commercialisation de poulets de chair sur le marché intérieur de ce pays (4).

Dans les deux cas donc, la stratégie de vente a pu s'appuyer

---

(1) Légumes, fruits, poissons, viandes, volailles, etc...
(2) Complétés parfois par des équipements de transport pouvant permettre de procéder aux opérations de livraison aux distributeurs dans des conditions techniquement satisfaisantes
(3) cf. le chapitre III du présent rapport
(4) Qui comme on l'a déjà souligné est très faiblement développé. Nous n'avons pas réussi à estimer même de façon approximative l'importance de la production de poulets de chair écoulée sur le marché intérieur néerlandais

sur un "effet de masse" (1), ce qui leur a facilité l'acquisition, pendant une période et dans des conditions données des échanges extérieurs, d'un minimum de maîtrise du marché des produits conditionnés. Les résultats de cette maîtrise se manifestent notamment dans le domaine des prix pratiqués aux divers maillons des circuits de commercialisation des produits.

Pendant trois ans, la firme opérant sur le marché allemand a pu écouler ses produits à un prix quasi-administré. Tous les poulets de qualité normale ont été vendus par la firme au prix de 5 Marks le kg éviscéré. En outre cette "Grande Unité, du fait de la puissance de ses moyens et notamment de ses moyens publicitaires, a pu exercer diverses pressions sur la distribution pour que le prix au consommateur ne soit pas supérieur à 6,80 ou 7 Marks le kg éviscéré. Le producteur percevait 4,60 Marks par kg éviscéré, pour une marchandise conforme aux exigences qualitatives du pôle de commercialisation (2).

Dans ces conditions, il n'est pas surprenant que la quantité de volailles commercialisées par l'opérateur en question se soit accrue très rapidement passant de 3 millions d'unités en 1958 à plus de 8,5 millions en 1960.

La même administration de prix peut aussi être observée aux Pays-Bas dans le cadre de l'expérience déjà mentionnée.

Le prix de vente aux distributeurs oscille entre 3,60 et 4 florins le kg éviscéré, suivant les quantités plus ou moins élevées absorbées par les points de vente. La firme commerciale "conseille" également à ses clients distributeurs de ne prélever qu'une marge jugée raisonnable, soit 0,40 fl. par kg.

(1) Notamment en Allemagne Fédérale où la firme étudiée peut être assimilée, durant la période qui nous concerne ici, à ce que certains économistes appellent la Grande Unité, c'est-à-dire "un ensemble de moyens à la disposition d'un centre de décision unique capable d'autonomie à l'égard du marché. Cf. l'étude de M. BOWMAN. La théorie de l'horizon économique et des longueurs d'anticipation dans la formation dynamique du Plan de la firme dans Economie Appliquée - Janvier - Mars 1957 - Voir notamment la préface de M. BYE.

(2) Le producteur de base devait ensuite verser à l'abattoir le coût forfaitairement déterminé de la transformation et du conditionnement. Cf. les modalités assez spécifiques de l'intégration verticale dans l'aviculture allemande déjà exposée dans le chapitre III.

Ces deux expériences et principalement l'expérience allemande se sont déroulées dans un contexte particulier caractérisé à la fois par la faiblesse des échanges extérieurs (1) et la croissance rapide du débouché.

Il a suffi, pour mettre en évidence les limites de ces systèmes, d'un certain nombre de perturbations d'origine externe et notamment de celles qui ont résulté de la décision du gouvernement allemand de libérer les importations en provenance des Etats-Unis et du Canada (2). Il en est résulté un accroissement substantiel des importations de poulets de chair en provenance des pays d'Amérique du Nord et principalement des Etats-Unis. Le prix relativement bas des produits d'origine américaine a contribué à désorganiser le système précédemment décrit. En particulier les importateurs de produits américains livrant des produits congelés à des prix défiant toute concurrence, ont pu ainsi bénéficier d'un marché déjà bien "conditionné" par les actions commerciales antérieures de la "Grande Unité" allemande. Les changements survenus sur le marché allemand qui, faut-il le rappeler, constitue le principal marché d'importation de la Communauté, ont eu des effets déstabilisants sur les marchés nationaux des Etats membres de la Communauté et notamment sur le marché hollandais (3).

II. La commercialisation du poulet frais en France et en Italie

En France et en Italie quelques opérateurs dynamiques tentent de mettre en oeuvre une politique de vente de poulets réfrigérés dont l'originalité consiste à éliminer du circuit de distribution les marchés centraux (4) et dans la mesure du possible les grossistes traditionnels, afin de pouvoir communiquer directement avec les distributeurs finaux.

(1) Qui constituent toujours une source d'aléas
(2) Décision du 19 avril 1961
(3) Dont les fluctuations sont étroitement déterminées par les pulsations du marché allemand
(4) En Italie et surtout en France, le fonctionnement des marchés centraux amplifie les fluctuations de prix. Cf. le paragraphe précédent

Ces politiques de circuits courts sont progressivement mises en oeuvre par les firmes intégrantes les plus dynamiques de France et d'Italie. L'exploitation systématique des opportunités offertes par les circuits courts implique la mise en place d'un minimum d'infrastructures techniques (transports, stockage) et l'exercice d'une pression publicitaire au niveau des distributeurs et des consommateurs. Dans la pratique aucune des firmes intégrantes étudiées ne dispose d'une organisation commerciale correspondant totalement à ces exigences. Très souvent l'action des firmes intégrantes s'est bornée simplement à implanter un réseau de représentants exclusifs au niveau des grandes zones de consommation. Une communication plus directe s'instaure ainsi entre les distributeurs et les abattoirs industriels, mais cette communication demeure en quelque sorte passive en l'absence d'actions de promotion de vente. En outre, ces systèmes d'approvisionnement ne fournissent pas toujours aux distributeurs tous les services disponibles auprès des grossistes traditionnels.

En particulier, il s'agit de ne pas perdre de vue que les distributeurs n'ont généralement qu'une faible maîtrise du volume et de la structure de leurs débouchés. Ils sont donc dans l'impossibilité pratique de planifier parfaitement leurs approvisionnements. Or, il n'est guère possible aux offreurs de produits conditionnés de répondre aux variations plus ou moins imprévisibles de la demande dans les diverses zones de consommations sans assumer directement ou indirectement un certain nombre d'attributs de la fonction de gros et principalement dans le domaine du stockage et de la livraison des produits (1). Un minimum de structuration des principaux points périphériques de l'organisation commerciale des abattoirs s'avère donc indispensable pour pouvoir acquérir une flexibilité suffisante dans la mise en marché des produits (2).

Dès 1959-1960, cinq firmes intégrantes (trois en France et deux en Italie) ont entrepris la réalisation d'un programme d'équipement de leurs "bureaux" de vente, afin de leur donner les possibilités de mettre en pratique une stratégie d'adaptation.

x

x x

(1) Tous les agents interviewés ont insisté sur l'importance du "dépannage" dans le système de commercialisation en circuits courts

(2) Comme on le verra par la suite, en raison de la concurrence extrêmement dure qui existe entre les divers offreurs de produits conditionnés, les distributeurs ont toute latitude pour reporter sur la production la charge du stock

La logique voudrait que l'effort commercial des abattoirs industriels débouche sur les centrales d'achat de formes modernes, sinon organisées, de la distribution alimentaire : les abattoirs industriels, parce qu'ils trouveraient un débouché massif et régulier, les distributeurs parce que seuls des abattoirs industriels ayant organisé la production sont susceptibles de leur fournir des produits homogènes et standardisés et des possibilités de planification des livraisons.

Les résultats obtenus dans le cadre de ce type de circuits, sont plus favorables à la production en Italie qu'en France.

En Italie, il est extrêmement difficile pour un opérateur de mettre en oeuvre une politique commerciale dynamique au sein des canaux traditionnels de la distribution alimentaire. Ainsi les firmes intégrantes les plus efficientes se sont-elles efforcées d'éliminer autant que possible les goulots d'étranglement.

Deux firmes, d'inégale importance d'ailleurs, ont tenté non sans succès d'établir des circuits courts entre abattoirs et succursalistes exploitant des magasins modernes de distribution. Les liaisons entre ces deux catégories d'opérateurs (1) étaient déterminées sur la base de contrats écrits conclus soit pour une période d'un an, soit encore pour une durée de trois mois renouvelable par tacite reconduction (2). Tous les accords contractuels analysés contiennent une garantie de prix conçue en fonction des coûts des diverses opérations et d'une marge bénéficiaire "normale" . Les quantités de produits à livrer sont fixées globalement. La planification courante des livraisons est du ressort de l'organe central d'achats des firmes distributrices. Chaque semaine et en moyenne quatre ou cinq jours à l'avance, les centrales d'achats transmettent aux deux firmes intégrantes les types de produits (3) et les quantités correspondantes qu'il convient de livrer.

(1) Nos investigations ont porté sur les années 1960 et 1961
(2) Sur le plan formel, ces contrats se concluent généralement par un échange de lettre recommandées avec avis de réception
(3) Poids, dégré de transformation, etc...

Pour les contrats conclus en 1961, les prix fixés garantis oscillent entre 540 et 570 lires le kg mort effilé et entre 620 et 640 lires le kg mort pour le produit éviscéré. L'une des firmes intégrantes, disposant d'une plus grande puissance contractuelle (1) et ayant en outre individualisé ses produits grâce à un effort publicitaire intense en direction du consommateur final, a pu obtenir par rapport à l'autre firme concurrente, non seulement des contrats de plus longue durée, mais encore un avantage moyen de prix de l'ordre de 20 lires par kg de poulet mort.

L'enquête a également révélé que les mêmes produits écoulés dans le cadre de circuits courts auprès de petits détaillants individuels, étaient dans la période de conjoncture normale vendus à des prix supérieurs en moyenne de 10 % à ceux prévus dans les accords contractuels (2).

En France les liaisons directes entre les services commerciaux des abattoirs industriels et les centrales d'achat de forme moderne de distribution ne semblent pas avoir - du moins à notre connaissance - abouti à des résultats aussi positifs qu'en Italie.

Le manque de cohésion de l'offre et la centralisation croissante des achats au sein de ce circuit se traduit en France par une prédominance très nette du pouvoir économique de la distribution qui se refuse et peut se permettre de refuser d'amortir la moindre fraction des aléas du marché. La manifestation la plus évidente de ce comportement est le refus quasi général des firmes distributrices de conclure des accords contractuels d'approvisionnement avec des abattoirs industriels, contenant, en dehors des spécifications quantitatives et qualitatives, une prédétermination des prix (3).

Théoriquement un contrat d'approvisionnement de produits finis contient trois types de clauses. Certaines sont destinées à définir précisément les caractéristiques qualitatives exactes des produits faisant l'objet du contrat.

D'autres fixent le volume et le rythme des livraisons en ménageant généralement des possibilités de modifications du second terme en cours d'exécution du contrat.

Enfin théoriquement les prix sont fixés à un niveau fixe déter-

(1) Production importante
(2) Pour l'analogie avec les prix pratiqués en France dans les divers circuits cf. le paragraphe consacré à l'analyse du rôle directeur des Halles centrales de Paris
(3) A quelques rares exceptions près, les accords prévoient que les prix sont "à débattre"

miné à l'avance, soit variant dans d'étroites limites (la variation au sein de ces limites étant fonction du prix pratiqué sur le marché ouvert). En pratique les centrales d'achat se refusent généralement à accepter des clauses de prix pour le poulet de chair. Seuls deux contrats contenant des clauses de prix ont jusqu'ici été conclus en France entre les centrales d'achat et des firmes intégrantes; encore l'un d'eux a-t-il été dénoncé peu après sa mise en application. L'autre subsiste mais n'assure pas au groupe qui l'a conclu des conditions très avantageuses.

Nous avons pu prendre connaissance du premier de ces contrats et connaître les péripéties qui avaient entouré sa dénonciation.

Le contrat original conclu pour une période de 6 mois était conforme au modèle que nous avons décrit plus haut. Il portait sur un type précis de marchandise, poulet 1er choix, à pattes et chair blanches, calibré et présenté en emballage de 20 ou 10 kg net.

Il prévoyait une commande globale pour les 6 mois et une ventilation des livraisons par semaine pour chaque succursale destinataire.

Les quantités étaient en principe des quantités fermes mais les destinataires pouvaient les faire varier de 10 % en plus ou en moins.

Enfin, le prix au kg était fixé une fois pour toutes pour les 6 mois du contrat.

Etant donné le mode d'établissement de ces cours régionaux, la clause en question impliquait un retour des Halles de Paris comme prix directeur, le système imaginé dans ce projet devant toutefois aboutir à des prix un peu plus élevés et moins fluctuants.

Or ce contre-projet lui-même fut rejeté par la centrale d'achat. On peut considérer, et cela est confirmé par nos trop brèves analyses statistiques, que les prix consentis actuellement par les centrales d'achat ne diffèrent plus guère des prix des Halles, même s'ils sont légèrement plus élevés et un peu plus stables. Ils demeurent en tout cas nettement inférieurs à ceux obtenus en réalisant des ventes directes aux petits détaillants individuels traditionnels.

Le second contrat de livraison (cf. l'annexe A au chapitre IV) a été régulièrement exécuté.

Mais il convient de signaler que la centrale d'achat impose sa marque commerciale sur les poulets livrés par le groupement intégré. Ce dernier perd ainsi un atout essentiel de toute politique publicitaire.

x

x x

Un certain nombre de réflexions de portée plus générale, concernant quelques conditions d'une meilleur exploitation des circuits courts, peuvent être élaborées à partir des difficultés rencontrées en France (1).

En effet, la production peut obtenir un fonctionnement plus équitable et avantageux de ces circuits courts si sont réunies les conditions suivantes :

1. Cohésion accrue de l'offre de produits conditionnés

Cette cohésion accrue de l'offre suppose un développement de l'intégration horizontale des services commerciaux des abattoirs. Ces intégrations peuvent se réaliser dans certains cas sous forme de création de filiales communes à deux ou plusieurs unités de transformation. Il s'agit d'un problème qui a déjà été examiné dans le premier paragraphe de ce chapitre.

2. Individualisation des produits et actions de promotions auprès du consommateur final

La réalisation de cette seconde condition implique également une concentration accrue de l'offre, car le coût des opérations suggérées est hors de proportion avec les possibilités de la plupart des abattoirs industriels.

3. Adoption de prix de références plus équitables

Cette troisième condition est d'un grand intérêt dans les systèmes de commercialisation évolués vers lesquels nous tendons actuellement. Jusqu'à présent les conditions des Halles de Paris et du marché de Milan servent de prix de référence pour la grande masse des transactions.

(1) Des difficultés analogues peuvent apparaître également en Italie à la suite de l'apparition de nouveaux offreurs organisés

Or, dans la mesure où les ventes directes ont tendance à se généraliser, il paraît difficile de se référer exclusivement à des prix de gros pour l'établissement des prix de référence, surtout lorsqu'il s'agit d'accords contractuels prédéterminant totalement ou partiellement les termes de l'échange.

La question se pose alors de savoir quel pourrait être le prix de référence le plus équitable (1).

Si l'intégration des divers stades de la commercialisation des produits avicoles continue à se développer, un prix de référence ne pourra être trouvé que sur le marché de détail (distributeurs-consommateurs finaux) qui demeurera le seul marché confrontant un volume suffisant d'offres et demandes pour que s'y constituent des prix ayant une signification économique (2).

Cependant même au stade de détail, les prix pratiqués notamment par les grandes firmes de distribution ne reflètent pas toujours le résultat de la confrontation mécanique des offres et des demandes. En effet, il arrive souvent que le poulet de chair soit considéré comme un excellent "article d'appel" et qu'il soit vendu de ce fait à un niveau inférieur à ce que l'on peut appeler son prix normal (3).

---

(1) Cf. sur le sujet complexe
S. HOOS AND G. MEHREN
Prices and Pricing - Yearbook of Agriculture 1954 p. 342 et s.
D.S. ANDERSON AND Louis F. HERMANN
Pricing by Formula - Yearbook .... op cite - p. 347 et s.

(2) Il faut noter qu'en Allemagne fédérale il existe un comité interprofessionnel d'établissement de prix qui semble fonctionner de manière satisfaisante pour l'ensemble des participants.

(3) Cf. les remarques suivantes extraites d'une étude américaine
".... En outre, les mécontents font valoir que les magasins à succursales multiples portent préjudice à ce secteur en utilisant les poulets à rôtir comme appât commercial. Ainsi, prétendent-ils, les succursales (quel que soit le prix qu'elles paient pour les poulets à rôtir) les offrent comme article de réclame pendant une période de pointe de la semaine ou du mois. Ils affirment que ces offres spéciales se font à un prix inférieur au prix d'achat de ces poulets qui servent donc d'articles publicitaires pour attirer le client. Cette pratique entraîne évidemment la vente de grandes quantités de poulets à rôtir et se traduit par une forte demande de la part des succursales et des transformateurs. Par contre, lorsque la succursale cesse momentanément d'avoir recours à l'article publicitaire, les prix des poulets à rôtir atteignent un niveau tel qu'ils n'attirent plus beaucoup d'acheteurs. En effet, lorsque la ménagère commence à s'habituer à des prix peu élevés, elle accepte difficilement une hausse sensible des prix.
En conséquence, disent les mécontents, la chute des ventes empêche les succursales de passer de nouvelles commandes et, de ce fait, les stocks s'accumulent une fois de plus chez les transformateurs et chez les éleveurs.
SMALL BUSINESS PROBLEMS IN THE POULTRY INDUSTRY (p. 17 et s.)
A Report of the Select Committee on small business House of representatives Eighty Seventh Congress - U.S. Government Printing Office - Washington - janvier 1963

Enfin le système proposé exige la mise en place d'un barème de classification des produits par qualités très précisément défini et dont l'application serait rigoureusement obligatoire à tous les stades de la commercialisation et tout particulièrement pour les détaillants.

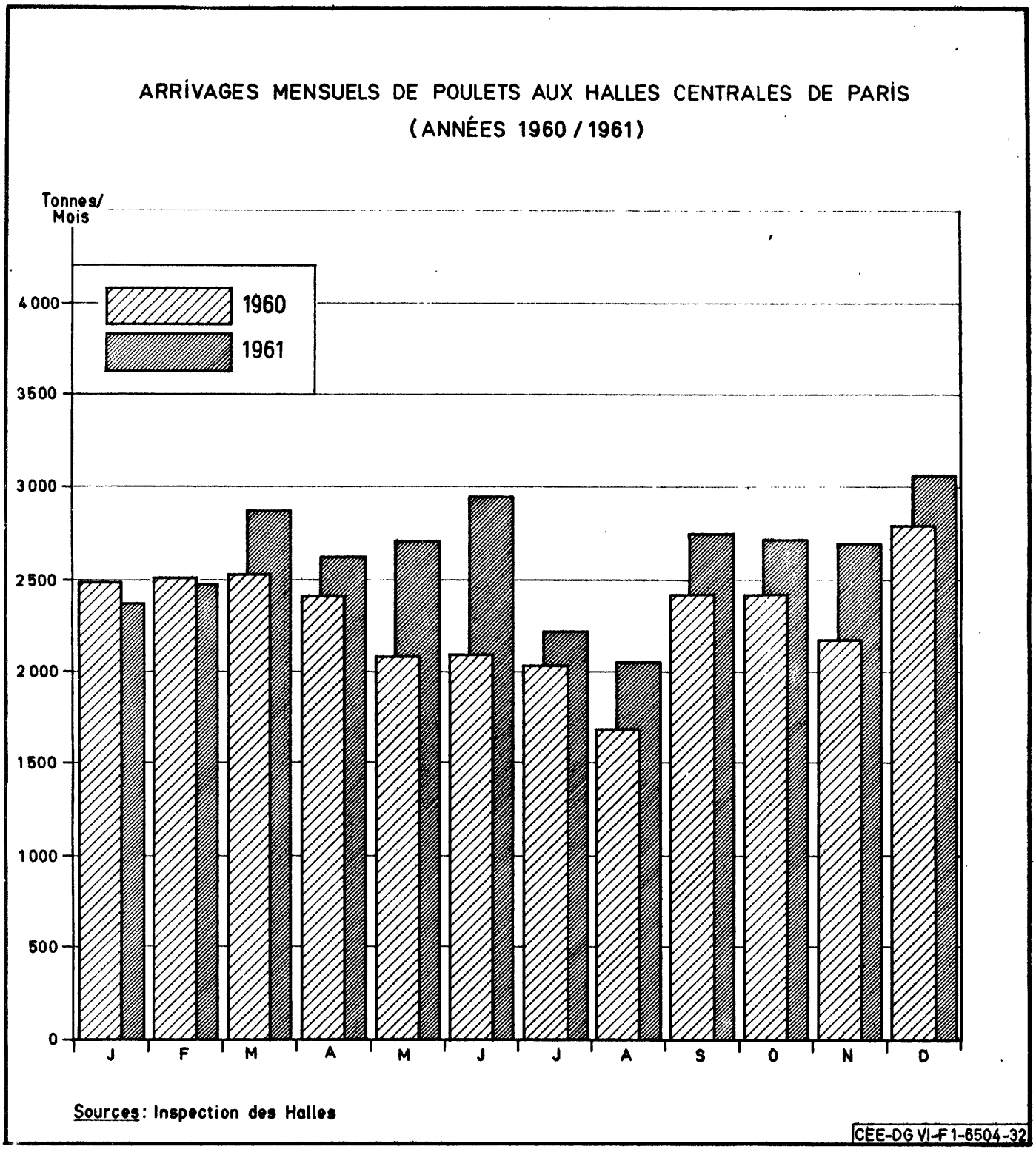
4. La diversification de l'offre au niveau des services commerciaux des firmes intégrantes

On aborde ici un des aspects les plus complexes de la commercialisation des produits agricoles. L'élargissement de la gamme des produits offerts par les services commerciaux des abattoirs permet d'obtenir une efficience accrue pour un grand nombre d'opérations productives (livraison, utilisation des entrepôts frigorifiques contrôlés par les firmes, politique publicitaire, etc....). Outre les économies internes procurées, cette politique de développement peut constituer en elle-même un facteur de sécurité non négligeable. Enfin sur le plan psychologique, cette structure de l'offre permet de satisfaire ce que les économistes appellent les "demandes jointes" des acheteurs. Plus simplement en s'adressant à un vendeur présentant une offre diversifiée, un acheteur pourra assurer une fraction plus ou moins importante de ses approvisionnements en une seule opération (1).

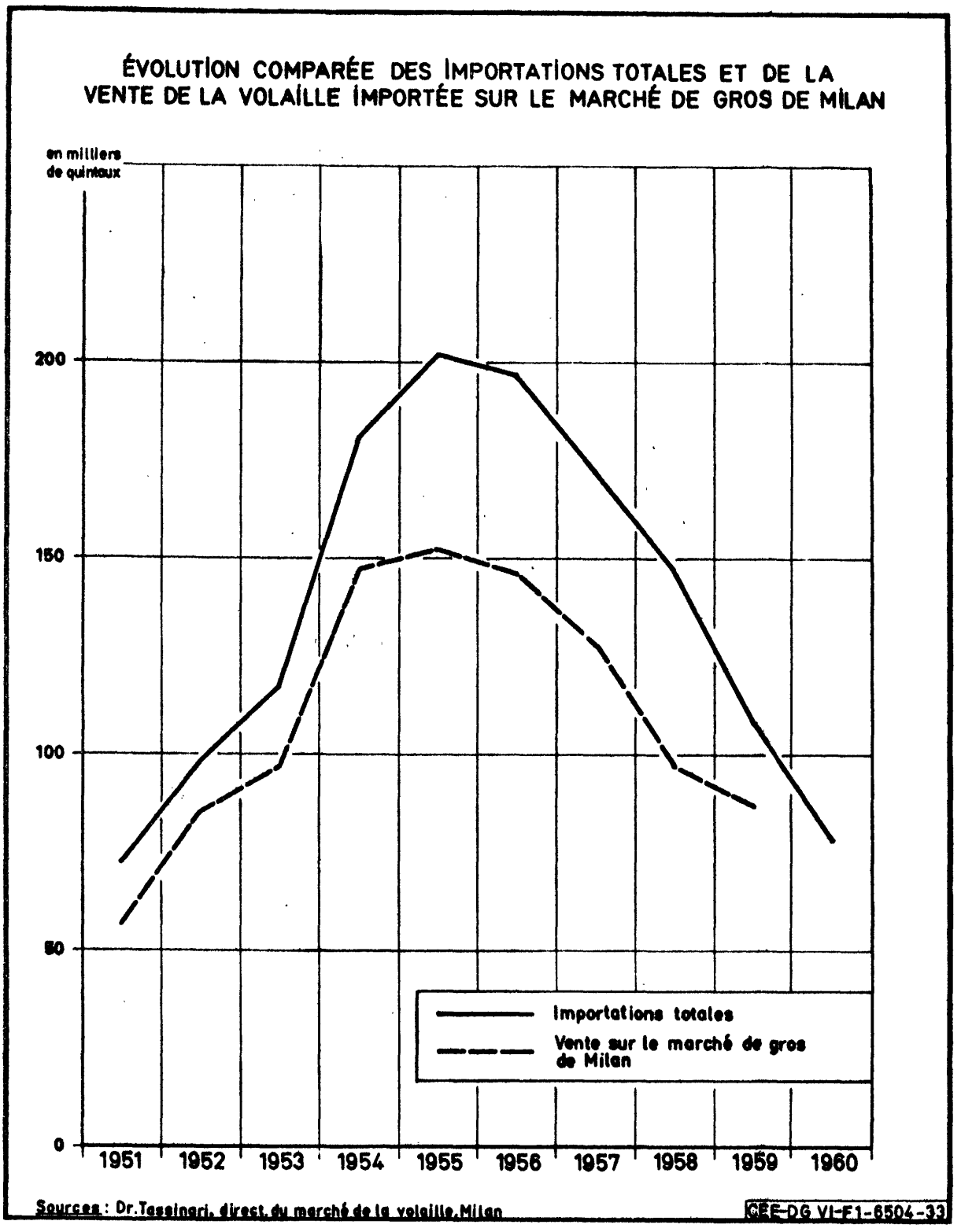
Le degré et la nature de la diversification recherchée par les acheteurs est variable suivant les zones de consommations. En France, dans la région lyonnaise, la gamme optimale de produits semble être la suivante : volailles - beurre et oeufs, fromage et assortiment de charcuterie.

Evidemment il est certain que la diversification de l'activité des services commerciaux des offreurs de volailles conditionnées est d'autant plus nécessaire que la distribution alimentaire est faiblement structurée. Dans la mesure où la centrale d'achat dispose de ses propres entrepôts frigorifiques et effectue elle-même les opérations de livraisons auprès de ses détaillants, le phénomène des demandes jointes ne joue plus au profit des producteurs.

(1) GLEEN R. CURTID
L'entrepôt de produits frais A I D A - 1962
" ....
Le magasin d'alimentation en détail réalise des économies importantes dans la réception des articles puisqu'ils sont livrés en même temps sur un seul camion, ce qui par conséquent permet un travail plus régulier du personnel employé en magasin. Au lieu de sept à dix-sept livraisons séparées par jour, une seule livraison représente bien sûr ....."
(Extraits de Libre-Service Actualités - 15 octobre 1962 - p. 18)

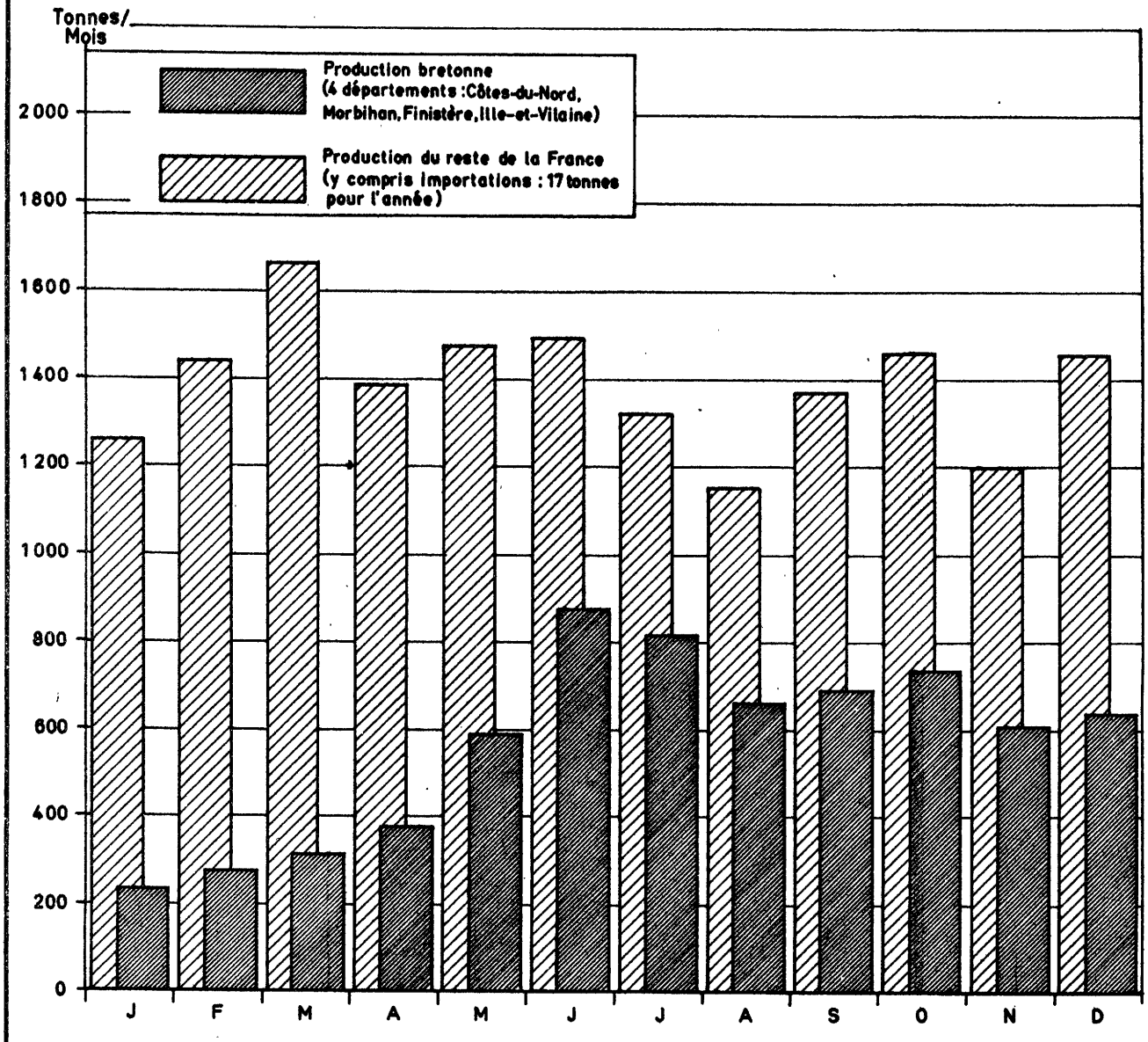


Graphique 17



Graphique 18

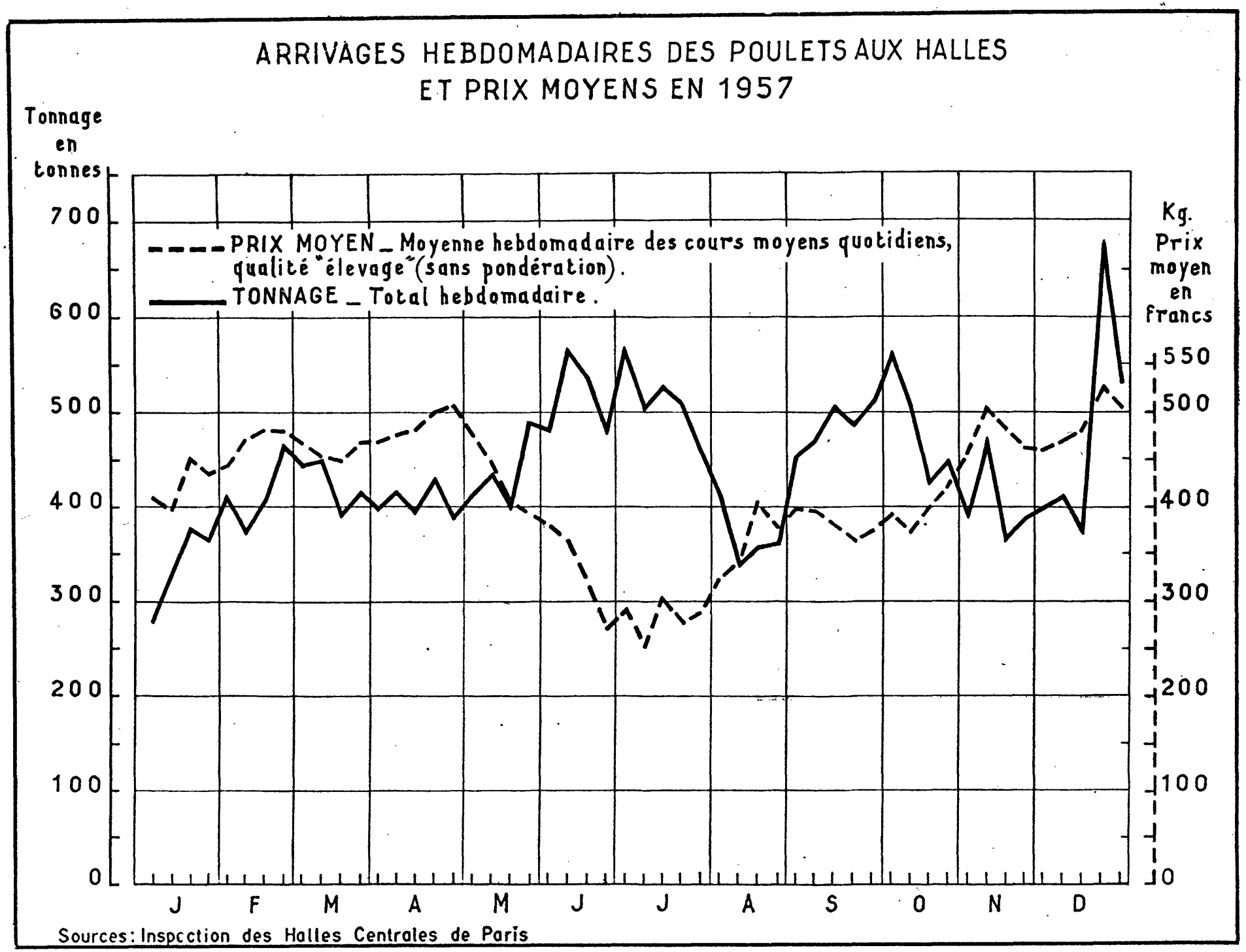
ARRIVAGES MENSUELS DE POULETS AUX HALLES CENTRALES DE PARIS EN 1957



Sources: Inspection des Halles

CEE-DG VI-F 1-6504-34

Graphique 19



Graphique 20

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Il ne s'agit pas de reprendre ici chacun des points envisagés dans les divers chapitres de ce rapport, mais au contraire de dégager les conclusions les plus importantes en regroupant autour d'un nombre réduit de rubriques, les éléments qui nous paraissent les plus essentiels pour le développement harmonieux de l'économie avicole des pays membres.

On examinera successivement les trois points suivants :

- L'amélioration de l'information statistique et économique en matière avicole
- Les problèmes de pouvoir de négociation des producteurs
- L'uniformisation des réglementations techniques et sanitaires

A. L'AMELIORATION DE L'INFORMATION STATISTIQUE ET ECONOMIQUE EN MATIERE AVICOLE

Les déficiences actuelles des statistiques avicoles ont été maintes fois soulignées dans le texte du rapport. C'est d'ailleurs pour cette raison que l'élaboration de ce travail a exigé autant d'enquêtes sur le terrain.

Cette situation est d'autant plus regrettable qu'il s'agit d'un type d'activité où les changements technologiques et économiques sont nombreux, importants et rapides. Il importe donc de mettre en place un système efficient de collecte et de diffusion de l'information de manière à mieux éclairer le processus de décision des principaux agents.

1. Les informations conjoncturelles

En raison de la mobilité extrême de l'offre, une information ex-ante sur les prévisions de production est absolument indispensable. Il convient donc de généraliser et d'uniformiser les systèmes de l'enregistrement des entrées en incubation et des sorties de poussins d'un jour.

Il faut aussi souligner que ce système perd une grande partie de son efficacité si les résultats ne sont pas rapidement disponibles et systématiquement communiqués aux organisations professionnelles.

Parallèlement il y aurait lieu d'étudier le problème de l'enregistrement des stocks de volailles surgelées existant à tous les stades de la chaine verticale de la commercialisation des produits et qui représentent une offre potentielle susceptible de perturber l'équilibre du marché dans le très court terme. Ce dernier type d'information comme le précédent devraient faire l'objet de publications mensuelles.

Du côté de la demande la mise en place d'un système d'observation est plus complexe. On se bornera donc à proposer que lors de la préparation des enquêtes nationales de budgets de famille on n'enregistre plus sans discernement dans un poste unique l'ensemble des viandes de volailles, lapins et gibiers compris. La production industrielle de volailles est désormais une production majeure ayant des problèmes spécifiques de débouchés. Le poste "fourre tout" viandes de volailles etc.. doit donc être dissocié en catégories plus homogènes.

Enfin un effort doit être réalisé en matière d'observation des prix aux différents stades de la chaine verticale pour développer la transparence du marché. Les statistiques de prix traditionnellement élaborés à partir des marchés de gros ayant une signification économique de plus en plus réduite il faut chercher d'autres points d'observation, par exemple une collecte systématique des prix pratiqués à la sortie des abattoirs industriels et une amélioration des prix observés au niveau du commerce de détail (1). Dans ce dernier domaine il faudrait procéder à une analyse des prix pratiqués suivant les différents types de magasins.

2. Les informations structurelles

La croissance continue de la production est accompagnée de modifications structurelles importantes qu'il convient de mesurer afin de pouvoir apprécier l'ampleur des déséquilibres éventuels susceptibles de survenir dans la chaine verticale et des correctifs à mettre en oeuvre.

(1) Ces perfectionnements supposent un minimum de normalisation des produits.

A titre indicatif on peut proposer la liste suivante :

a) production de poussins pour la chair des établissements et entreprises spécialisés et si possible importance relative des différentes souches;

b) production d'aliments composés pour volaille par les établissements et entreprises à caractère industriel;

c) quantités traitées par les centres d'abattage et de conditionnement et des entreprises qui les contrôlent;

d) effectif des éleveurs liés par contrat à ces centres d'abattage et dimension de leurs élevages;

e) importance de la production distribuée par les formes commerciales modernes (magasins en libre-service, points de vente de surgelés etc...)

B. LES PROBLEMES DU POUVOIR DE NEGOCIATION DES PRODUCTEURS

Deux grands problèmes vont se poser au cours des prochaines étapes de la croissance de la production de volailles dans les pays membres de la Communauté Economique Européenne.

1er problème : La production de volailles sera-t-elle encore le fait des agriculteurs ?

Les différentes mesures de nature malthusienne préconisées de temps à autre par certains responsables professionnels (fixation d'une dimension maximale pour les élevages, réservation des productions avicoles aux petites exploitations etc..) ne reposent sur aucune base économiquement défendable.

Dans ces conditions si les exploitants agricoles eux-mêmes ne disposent pas de moyens nécessaires (crédits en particulier) pour entreprendre la production avicole de manière efficiente, des agents non agricoles le feront progressivement à leur place.

2ème problème : L'ajustement de l'offre à la demande

La poursuite de la croissance de la production risque de provoquer des déséquilibres durables entre l'offre et la demande. Les producteurs isolés seront inévitablement les premières victimes de ce désordre. Les leçons de l'expérience américaine sont à cet égard fort révélatrices et un récent rapport élaboré à la demande de la Chambre des Représentants fait officiellement état de "la détresse des producteurs de volaille"(1).

(1) Small business problems in the Poultry Industry (Problèmes des petites exploitations dans l'industrie de la production de la volaille), déjà cité. Cf. chapitre III, Current distress within the industry (Détresse actuelle à l'intérieur de la branche)

Il importe d'éviter dans toute la mesure du possible la réédition dans les pays membres de la Communauté de certains types d'évolution observés aux Etats-Unis. Il s'agit d'essayer de discipliner la croissance de la production tout en évitant de favoriser le maintien de structures de production tout en évitant de favoriser le maintien de structures de production ou d'échanges techniquement ou économiquement désuettes.

+

+ +

Rappelons très sommairement les causes majeures des perturbations de l'offre de poulets de chair et de ses conséquences notamment aux Etats-Unis.

Tant que les sytèmes de production avicole ont conservé leur caractère extensif, l'offre de produits est caractérisée par des fluctuations saisonnières importantes inhérentes à ces conditions de production.

Désormais, grâce à une artificialisation de plus en plus poussée des conditions d'élevage et de la rapidité de la multiplication, il devient possible de produire des volailles en quantités importantes à n'importe quelle période de l'année. La brièveté du cycle de production achève de conférer à la production "industrielle" de poulets de chair une instabilité potentielle considérable. Cette instabilité potentielle de l'offre peut être stimulée par le comportement d'agents économiques exerçant un certain contrôle sur les mécanismes de l'expansion de la production. On peut mentionner à cet égard l'effet déstabilisant provoqué par la mise en oeuvre de nombreux programmes de production sous contrat sous l'égide de firmes fournissant des facteurs de production (aliments composés et poussins). Dans ce contexte le contrat, au lieu d'être un instrument d'adaptation ex-ante de l'offre à la demande peut produire un effet contraire. Il en est ainsi toutes les fois que le contrat est utilisé essentiellement,sinon exclusivement, comme une arme de lutte commerciale destinée par exemple à maximiser dans le court terme les ventes d'aliments composés pour volaille (1).

(1) Cf à ce sujet les réflexions de l'éminent spécialiste anglais G. Sykes "95 % de la vaste industrie américaine des poulets est intégrée. Les fabricants d'aliments composés en contrôlent la majeure partie et ne sont intéressés que par l'expansion de la consommation des aliments pour poulets de chair. Ils ont fait une grave erreur etc..."Poultry International - 1962 - N° 1. Des opinions analogues sont contenues dans le rapport, déjà cité, préparé aux Etats-Unis pour le Comité Avicole de la Chambre des Représentants. "Le fond du problème, tel qu'il ressort des dépositions faites devant le sous-comité, réside dans la surproduction qui a été créée par l'industrie de la production des poulets de chair elle-même.... Par conséquent, la première conclusion à tirer de cette myriade de faits est que l'industrie doit mettre de l'ordre dans sa propre maison."
Small business problems in the Poultry Industry, op. cite, p. 18

Cette lutte est souvent génératrice de processus cumulatifs d'expansion désordonnée de la production, suivie de dépressions plus ou moins durables. Tant qu'une petite fraction seulement de la production est intégrée, le réajustement de l'offre à la demande est obtenu dans un intervalle de temps relativement court.

Par contre lorsqu'une fraction importante de la production est intégrée, la résorption des déséquilibres est plus lente du fait de l'inélasticité croissante de la courbe d'offre. Dans la mesure où les contrats ont explicitement prévu un programme de production étalé sur une période de douze mois, il s'agit réellement d'une offre incompressible.

Les conséquences de ces emballements périodiques de l'offre ont été maintes fois décrites sinon analysées. Les baisses durables de prix se répercutent évidemment au niveau de la production, éliminant les firmes intégrantes les plus démunies de réserves contraléatoires et précipitant dans la ruine de nombreux producteurs agricoles. Un tel gaspillage de ressources doit être évité dans la mesure du possible, et les baisses de prix à la production doivent être contenues dans des lumites correspondant aux gains de productivité obtenus par les éleveurs.

+

+ +

Dans les Etats membres de la Communauté Economique Européenne les deux grands problèmes sus-mentionnés ne se posent pas tout à fait dans les mêmes termes qu'aux U.S.A., du moins dans l'état actuel des choses. On y trouve en particulier un meilleur équilibre entre les différentes catégories de firmes intégrantes (amont et aval, coopérative ou non etc..)

Les contrats d'intégration contrôlée principalement par les branches d'activité en amont de la production et notamment par les fabricants d'aliments composés sont les plus nombreux en Belgique, en France et en Italie.

Par contre aux Pays-Bas et en République fédérale allemande les agents situés en aval de la production ont exercé jusqu'à présent une influence déterminante. Dans les trois premiers pays où les structures intégrées sont les plus asymétriques, l'expansion de la production peut revêtir des formes assez analogues à celles qui ont été observées aux U.S.A.

Pour atténuer ces mouvements il peut être intéressant d'étudier le problème de la normalisation des principaux termes des contrats et de leur négociation collective. Si à court terme ce problème concerne surtout les pays où les structures sont les plus asymétriques, à moyen terme, du fait de l'existence d'un marché unique le problème devra être abordé à l'échelle de l'ensemble de la Communauté.

En effet rien n'indique que l'équilibre relatif entre les différentes structures intégrées se maintienne dans l'avenir en Allemagne fédérale et aux Pays-Bas, notamment du fait de l'accentuation de la concurrence dans un marché élargi. En particulier il n'est pas certain que les complexes coopératifs soient à même de réaliser le même rythme de croissance que les complexes capitalistes.

1. La normalisation des contrats

La normalisation proposée peut contribuer à restituer au contrat son intérêt stabilisateur.

Evidemment il n'est pas question de proposer un contrat strictement uniforme pour l'ensemble des producteurs intégrés des pays membres. L'effort de codification doit porter seulement sur certains éléments du contrat susceptibles d'avoir une incidence directe sur le rythme d'expansion de la production. Sans prétendre à l'exhaustivité, les points suivants pourraient faire l'objet d'un examen plus approfondi :

a) tous les contrats devraient faire l'objet d'un texte écrit valable pour une période d'au moins une année;

b) un opérateur chargé de la transformation et de la vente du produit fini devrait être nécessairement partie à tout contrat;

c) le programme de production devrait être fixé de façon précise afin que les firmes intégrantes ne puissent modifier sensiblement le rythme de production en période de dépression;

d) quel que soit le système prévu, le contrat devrait prévoir une répartition équitable des aléas entre les différentes parties contractantes.

Plusieurs modalités peuvent être utilisées. Sans aucun doute la méthode la plus simple est le contrat-pension et la garantie de revenus procurée à l'éleveur. Dans la mesure où une production continue est expressément prévue par le contrat, c'est donc la firme intégrante qui amortit tous les aléas commerciaux et une partie des aléas biologiques. Un autre type de

contrat est celui qui prévoit une garantie de prix pour l'éleveur. Dans de tels contrats il conviendrait de préciser de façon non équivoque le mode de fixation des prix des facteurs de production (poussins et aliments).

Dans la pratique le fonctionnement du système contractuel avec garantie de prix soulève de grandes difficultés. Aussi s'oriente-t-on souvent vers des formules moins classiques qui consistent à garantir un prix minimum à l'éleveur et à répartir la perte résultant d'une différence éventuelle entre le prix minimum et le prix du marché entre l'accouveur, le fabricant d'aliments composés et l'abattoir en fonction de l'importance relative de chaque poste dans le coût de revient du poulet conditionné.

Par le biais de ces quatre séries de mesures, il semble possible de restreindre le développement de la production "erratique" qui est généralement à l'origine des emballements périodiques de l'offre. Ces mesures doivent par ailleurs stimuler le dynamisme commercial des firmes intégrantes et éviter que le producteur de base soit le seul à amortir les conséquences du désordre du marché. Dans la mesure où il serait généralement appliqué, un tel système peut constituer un embryon d'autorégulation de l'offre.

Le mécanisme proposé n'est donc pas un contrat rigide et précis qui sans aucun doute serait inopérant, mais tout simplement un cadre de négociation.

2. <u>La négociation collective des contrats</u>

Le processus de négociation des contrats va être caractérisé par une concentration croissante des offres. Dans ces conditions il est à craindre que les termes financiers des accords deviennent beaucoup plus le résultat d'une simple adhésion des producteurs et non d'une véritable négociation. L'engorgement chronique du marché risque d'accentuer les tendances susmentionnées, les éleveurs craignant de rester sans débouchés pour leurs produits acceptent à la limite n'importe quelles conditions de contrats.

Pour tenter de remédier à cet état de choses, la normalisation des principales stipulations des contrats doit être complétée par des systèmes

de négociation collective (1). Cette action collective se déroule évidemment dans le cadre d'un volume donné d'offres et de demandes que l'on doit considérer comme des variables exogènes. Dans ces conditions -c'est-à-dire, sans contrôle de l'offre - la négociation collective des contrats peut seulement procurer une plus grande stabilité des prix dans le court terme (2). Outre une plus grande stabilité des prix à court terme, la négociation collective a l'avantage de limiter les mesures de discrimination éventuellement pratiquées par les firmes intégrantes.

Mais il faut être conscient du fait que - quelle que soit d'ailleurs la branche de production agricole - la mise en oeuvre de cette forme d'action collective se heurte à des difficultés. Plusieurs facteurs limitent la portée de l'action compensatrice de ce type de groupements. La dispersion géographique des producteurs, la diversité des structures de production et des résultats obtenus entraînent presque automatiquement une diminution de la cohésion du groupement.

---

(1) S. Hoos - Economic possibilities and limitations of cooperative bargaining associations (Les possibilités économiques des associations de négociation collective et leurs limites), 22 p. ronéotées.
Giannini Foundation of Agricultural Economics, Janvier 1962 - University of California, Berkeley.

G.B. Rogers - How can the poultry producer get more market power ? (Comment le producteur de volaille peut-il accroître son influence sur le marché ?), U.S.D.A. Marketing Economic Division - Novembre 1961 (ronéoté) "Le pouvoir de négociation des agriculteurs semble être la suite de l'intégration verticale... La gravité de la situation justifie peut-être des mesures draconiennes. Bien des gens craignent que des changements de caractère évolutif ne soient pas suffisants pour améliorer à court terme le sort du producteur..."
Ce problème a été également abordé aux Etats-Unis lors du congrès de l'American Farm-Bureau en 1962. Un extrait des notions présentées a été publié dans Feedstuff (22 décembre 1962);
"Nous reconnaissons les nombreux problèmes qui se posent à l'industrie de la production de la volaille; par exemple, les producteurs n'ont guère voix au chapitre lorsqu'il s'agit d'arrêter ou de négocier les dispositions des contrats. Il est nécessaire que les agriculteurs qui participent à une production intégrée s'organisent en associations de négociation collective efficaces lorsque l'intégration verticale a lieu entre un grand nombre de producteurs individuels et quelques grandes entreprises intégratrices..."

(2) Comme le souligne fort justement M.S. Hoos (op. cit.) p. 18 "En ce qui concerne le vrai problème agricole, la situation de base en matière d'approvisionnement constitue le facteur fondamental de domination. La situation de base résultant de l'offre et de la demande n'est pas une chose sur laquelle on peut agir ou que l'on peut faire disparaître en créant des associations de négociation collective".

Dans le domaine de la production de volailles l'action des groupes de négociation se heurtera en outre à des difficultés spécifiques. Tout d'abord la production de poulets de chair est une branche d'activité où les problèmes de l'approvisionnement et notamment des prix des facteurs utilisés (aliments composés pour le bétail, poussins d'un jour etc...) revêtent une importance telle que le groupe de négociation ne peut pas s'en désintéresser à moins de faillir à sa mission. La négociation est donc rendue beaucoup plus complexe. D'autre part les firmes intégrantes peuvent assurer une fraction croissante de leur approvisionnement en poulets de chair dans le cadre de leurs propres ateliers de production en cas d'exigences accrues des éleveurs sous contrat. Cette possibilité de substitution est certainement plus forte pour la production de poulets de chair que pour n'importe quelle autre branche de production agricole.

La négociation collective tout en présentant de réelles possibilités de sauvegarde des intérêts des éleveurs, ne peut donc à elle seule écarter tous les risques que comporte la faiblesse de leur position (1)

3. Le développement de coopératives de commercialisation

Les possibilités d'action d'organismes, de groupements ou de coopératives agricoles qui contrôlent directement la transformation et la vente des produits, en aval, et directement ou indirectement l'approvisionnement en ressources productives en amont, sont autrement plus considérables que celles des groupements de négociation. Ce contrôle pourra être exécuté soit de façon directe, soit de façon indirecte par l'intermédiaire d'organismes au sein desquels les coopératives primaires jouent un rôle déterminant. De telles organisations constituent tout au moins théoriquement la meilleure garantie de la participation des producteurs à l'activité du secteur de la volaille et de son pouvoir économique à condition qu'elles aient la même efficience que leurs concurrents. Il est toutefois douteux que le jeu des forces économiques du marché permette à lui seul un développement satisfaisant de cette forme d'action collective des producteurs si un certain nombre de conditions préalables ne sont pas remplies (2).

---

(1) A propos des problèmes théoriques de la négociation collective des contrats - CF. Peter G. Helmberger and Sidney-Hoos - Cooperative bargaining in Agriculture - 279 p. ronéotées (ouvrage à paraître)

(2) Cf. les mesures d'intervention suggérées par G. Séverac. L'intégration verticale en Agriculture - op cite pp. 127 et suivantes. L'importance des facteurs humains est au moins aussi considérable que celle des facteurs financiers (qualité de la gestion, degré d'adhésion de la base,etc)

On constate en effet que les politiques d'intégration émanent presque exclusivement de firmes disposant de larges moyens de financement ou de groupements coopératifs préexistants ayant probablement accumulé un minimum de réserves. Si l'on veut donner des chances égales à tous et promouvoir le développement de groupements et coopératives de producteurs de sorte qu'ils assurent la production et la vente d'une fraction suffisante des quantités de volailles commercialisées pour pouvoir neutraliser, le cas échéant, les comportements monopolistiques des groupes dominants, certaines conditions doivent être réalisées (1). Des mécanismes financiers adéquats devraient être mis au point pour permettre à ces groupements ou coopératives de financer la création d'unités de production et de transformation efficientes. La réalisation de cet objectif suppose en outre que de nombreuses coopératives agricoles adoptent une politique plus "agressive" que par le passé. Dans la plupart des branches d'activité agricole où les innovations se diffusent rapidement, la coopération agricole semble avoir un rythme de croissance assez lent. Il conviendrait de procéder à une étude systématique des facteurs de viscosité qui sont à l'origine de ces comportements en vue d'y remédier.

C. L'UNIFORMISATION DES DIVERSES REGLEMENTATIONS TECHNIQUES ET SANITAIRES

Les différents embryons de réglementation technique et sanitaire mis au point dans les différents pays membres devraient être uniformisés et éventuellement complétés dans les meilleurs délais.

Les deux points suivants nous semblent les plus importants :

- la définition d'une politique d'hygiène et de contrôle sanitaire dans les abattoirs et tout au long de la chaine verticale de la distribution;
- la définition de normes de classification des produits conditionnés.

---

(1) Cf. les mesures d'intervention suggérées par G. Séverac. L'intégration verticale en Agriculture - op cite pp. 127 et suivantes.
L'importance des facteurs humains est au moins aussi considérable que celle des facteurs financiers (qualité de la gestion, degré d'adhésion de la base etc.)

Annexes au Chapitre III

A. Contrats conclus entre des producteurs avicoles et des entreprises non coopératives.

B. Contrats ou règlements intérieurs liant les producteurs et leurs organisations coopératives ou assimilées.

C. Règlements techniques d'élevage.

Annexes du Chapitre III

ANNEXE A

Contrats conclus entre des producteurs avicoles et des entreprises non coopératives

N° 1. Contrat liant un producteur de volaille, un fabricant d'aliments composés et un abattoir industriel (France)

N° 2. Contrat liant un groupe de producteurs de volaille et un abattoir industriel (France)

N° 3. Contrat liant un producteur de volaille et un abattoir industriel (France)

N° 4. Contrat liant un éleveur, une firme internationale fabriquant des aliments composés, un accouveur, un abattoir et prévoyant une caisse de compensation (France)

N° 5. Contrat liant un producteur de volaille, un fabricant d'aliments composés et un exportateur (France)

N° 6. Contrat liant un éleveur, un fabricant d'aliments composés et un abattoir industriel (Belgique)

N° 7. Contrat liant un producteur de volaille et un fabricant d'aliments composés (Belgique)

N° 8. Contrat liant un éleveur de volaille et un exportateur (1er modèle (Pays-Bas)

N° 9. Contrat liant un producteur de volaille et un expéditeur industriel (Modèle 2) (Pays-Bas)

N°10. Contrat liant un producteur de volaille et un expéditeur industriel (Modèle N° 3) (Pays-Bas)

N° 1. Contrat liant un producteur de volaille, un fabricant d'aliments composés et un abattoir industriel (France)

CONTRAT DE COOPERATION
"PRODUCTION POULET DE CHAIR"

LES SOUSSIGNES :

- Monsieur A négociant
fournisseur d'aliments, demeurant à X

D'UNE PART

- et Monsieur B éleveur
demeurant à Y

D'AUTRE PART

ARRETENT, de la manière suivante, les conditions dans lesquelles Monsieur B, éleveur et Monsieur A, négociant, coopéreront à la production de poulets de chair.

OBLIGATIONS DE L'ELEVEUR

Monsieur B, éleveur, s'engage à :

1° - Mettre à disposition ses bâtiments et son matériel suivant les indications du fournisseur.

2° - Assurer intégralement, par lui-même ou son personnel, le travail et les soins journaliers nécessaires à un élevage rentable et durable. Fournir notamment la litière, l'eau, l'électricité et le combustible nécessaire pour le chauffage.

3° - Tenir sa ferme exempte de toute vermine ou cause possible de mortalité ou de contamination pour l'élevage.

4° - Souscrire une assurance vol, incendie et intempéries couvrant la valeur du cheptel à l'âge adulte et à en acquitter régulièrement les primes et cotisations.

5° - Elever les volailles qui lui sont confiées jusqu'au poids moyen indiqué par Monsieur A, négociant, au moment de la mise des poussins sous éleveuse ; maintenir les poulets à jeun pendant une durée de dix heures avant le ramassage, lequel se fera la nuit.

6° - Noter journellement la consommation d'aliments.

7° - Noter journellement la mortalité de façon précise et prévenir immédiatement le négociant en cas de mortalité anormale (plus de 3 %).

8° - Restituer la veille de l'enlèvement des bandes, la fiche d'élevage qui lui aura été confiée par le négociant.

9° - Ne jamais excéder la densité d'élevage de treize poulets au mètre carré en hiver.
Ne jamais excéder la densité d'élevage de douze poulets au mètre carré en été.

10°- Procéder au désonglage des poulets trois à quatre semaines avant l'enlèvement.

11°- Fournir son aide à l'enlèvement des poulets.

12°- Refuser l'accès de son élevage à toute personne étrangère, sauf toutefois aux conseillers ou vétérinaires de la Société "Z" et aux agents de Monsieur A, négociant, qui auront le droit d'y pénétrer à n'importe quel moment.

13°- Disposer un bac de désinfectant à l'entrée de chaque poulailler.

14°- Procéder au nettoyage des poulaillers le jour même de l'enlèvement des poulets.
Ce nettoyage comportera : l'enlèvement des litières, la balayage de la charpente, le lavage de toutes les surfaces du poulailler (sol, murs, etc...) avec un désinfectant préconisé par Monsieur A, négociant.

OBLIGATIONS DU NEGOCIANT

Monsieur A, négociant, prend les engagements suivants :

Il fournira à Monsieur B, éleveur, ... poussins de croisement.
Il fournira la nourriture "Z" nécessaire à l'alimentation des volailles jusqu'à leur reprise.
Il restera propriétaire des volailles et aliments qui leur sont destinés.
Il assurera une surveillance technique.
Il procèdera à la visite de l'élevage régulièrement.
Il fournira les produits de traitement qui s'avèreraient nécessaires.

INTERESSEMENT DE L'ELEVEUR

En contrepartie des engagements ci-dessus, l'éléveur aura droit à un intéressement calculé pour chaque poulet livré en fonction du poids vif à l'enlèvement et de la quantité d'aliments consommés, cette quantité résultant des indications de la fiche d'élevage, de l'importance des livraisons d'aliments et du stock d'aliments constaté.

Le barème ci-après qui servira de base de calcul, a été établi en fonction du prix de 401 anciens francs au kilo qui représente la moyenne des cours moyens hebdomadaires des cours journaliers de l'extra aux Halles de Paris pour les 12 derniers mois.

L'intéressement indiqué au barème sera augmenté ou diminué compte tenu de la moyenne des cours moyens de l'extra aux Halles de Paris pendant la semaine qui précédera celle de l'enlèvement.

Lorsque cette moyenne sera supérieure au cours de 401 anciens francs, chaque fraction entière de hausse de 5 anciens francs entraînera, pour du poulet vivant de 1 kg 200 à 1 kg 399, une majoration de l'intéressement de un ancien franc trente centimes par poulet.

Par contre, lorsque le cours moyen défini à l'avant dernier alinéa qui précède, sera inférieur à celui de 401 anciens francs, chaque fraction entière de baisse de 5 anciens francs entraînera pour du poulet vivant de 1 kg 200 à 1 kg 399, une diminution de l'intéressement de un ancien franc trente centimes par poulet.

Lorsque le cours moyen de référence sera inférieur ou égal à trois cent vingt cinq anciens francs, le présent contrat sera suspendu, à moins que les parties, d'un commun accord, décident d'en poursuivre l'application.

Le cours de trois cent vingt cinq anciens francs correspond à l'intéressement de seize anciens francs pour l'éleveur en application des dispositions ci-dessus.

En cas d'enlèvement prématuré d'un lot pour cause d'épidémie, il sera retenu à Monsieur B, éleveur, 10 anciens francs par tranche de 100 grammes au-dessous du poids de ..... par poulet vif à l'enlèvement.

En cas de résiliation du contrat pour cause de fraude, ainsi qu'il est indiqué au paragraphe "Durée du contrat" ci-après, il s'en suivra une réduction de l'intéressement afférent, à la bande en cours d'élevage lors de la résiliation du contrat, ledit intéressement étant calculé en fonction des résultats apparents accusés par l'éleveur, cette réduction sera de 10 anciens francs par poulet.

PAIEMENT

L'intéressement de l'éleveur, calculé comme il est dit ci-dessus, lui sera réglé dans la quinzaine qui suivra l'enlèvement des poulets.

DUREE DU CONTRAT

Le présent contrat est consenti et accepté pour une durée de UNE ANNEE à compter de sa date ou de la dernière date qui y sera portée.

Il se poursuivra ensuite d'année en année, sauf renonciation par l'une des parties, 4 mois avant son expiration ou avant l'expiration d'une période annuelle suivante.

Le contrat sera suspendu dans le cas de baisse de cours prévu au paragraphe "Intéressement de l'éleveur".

Il sera également suspendu en cas d'arrêt des enlèvements de l'abattoir et lorsque l'indice de consommation d'aliments dépassera 2 kg 6 au kg de poulet vif.

Le contrat prendra fin par anticipation :

- En cas de fraude sur l'alimentation ou autre visant à faire apparaître un taux de conversion d'aliments inférieur au taux réel. En pareil cas, le contrat prendra fin à l'enlèvement de la bande en cours, sans préjudice de la pénalisation indiquée au paragraphe "Intéressement de l'éleveur".

- En cas de mise en vigueur d'une règlementation légale se substituant aux stipulations des contrats existants.

En cas d'inexécution du contrat par le fait de l'éleveur, Monsieur A, négociant, pourra procéder, sans préavis, à l'enlèvement des volailles et aliments lui appartenant.

CONTESTATIONS

En cas de contestations, les parties font attribution de juridiction au Tribunal de Commerce de X

Fait et passé à . . . . . .

Le . . . . . .

L'Eleveur, En ..... exemplaires Le Négociant,

B A

BAREME DES REMISES SELON LES NORMES "Z"

Poids du poulet vif à l'enlèvement	Indice	Remise par poulet
de 1 kg 200 à 1 kg 299	2.000 à 2.049	0,60
	2.050 à 2.099	0,55
	2.100 à 2.149	0,50
	2.150 à 2.199	0,45
	2.200 à 2.249	0,40
	2.250 à 2.299	0,35
	2.300 à 2.349	0,30
	2.350 à 2.399	0,25
	2.400 à 2.449	0,20
	2.450 à 2.499	0,15
de 1 kg 300 à 1 kg 399	2.075 à 2.124	0,60
	2.125 à 2.174	0,55
	2.175 à 2.224	0,50
	2.225 à 2.274	0,45
	2.275 à 2.324	0,40
	2.325 à 2.374	0,35
	2.375 à 2.424	0,30
	2.425 à 2.474	0,25
	2.475 à 2.524	0,20
	2.525 à 2.574	0,15

Le barème ci-dessus s'entend en NF.

N° 2. Contrat liant un groupe de producteurs de volaille et un abattoir industriel (France)

CONTRAT D'ELEVAGE ET D'ABATTAGE DE POULETS

dont les caractéristiques sont les suivantes :

PATTES ET CHAIR : .....

POIDS VIF MOYEN : .....

Le présent contrat se réfèrera aux contrats types prévus par l'article 32 de la loi d'Orientation agricole du 5 août 1960, dès que ses décrets d'application auront été rendus.

- : -

Entre Monsieur B
Aviculteur, demeurant à Y

d'une part,

et la Société "A" de X

d'autre part,

il est convenu ce qui suit :

I. OBLIGATIONS DE L'AVICULTEUR

L'aviculteur susnommé s'engage :

1. A se conformer au règlement intérieur et au règlement technique de la Société "A", dont il a reçu un exemplaire.
   Dispositions techniques particulières à ce calibre :

   - durée de l'élevage à prévoir : .....
   - intervalle de ramassage des bandes successives : .....
     .....
   - nombre annuel de bandes élevées : .....
   - nombre de sujets par mètre carré de sol : .....

2. A fournir :

1ère bande : ..... poulets à la date du .....
2ème bande : ..... poulets à la date du .....
3ème bande : ..... poulets à la date du .....
4ème bande : ..... poulets à la date du .....
5ème bande : ..... poulets à la date du .....

3. Afin de respecter les dates de fourniture prévues, l'aviculteur s'engage à démarrer les bandes aux dates suivantes :

1ère bande, le .....
2ème bande, le .....
3ème bande, le .....
4ème bande, le .....
5ème bande, le .....

L'aviculteur s'engage à prendre toutes dispositions utiles pour avoir les poussins aux dates ci-dessus et à prévenir immédiatement la Société "A" de tout décalage qui aurait pu survenir à ces dates; il s'engage à permettre à la Société "A" toute démarche qui s'avèrerait utile auprès de l'accouveur pour la bonne exécution du planning.

4. L'aviculteur s'engage à désongler ses poussins.

5. Dans le cas d'une mortalité anormale, plus de 3%, l'éleveur devra avertir immédiatement le service technique de "A" (vétérinaire).

6. A livrer chacun de ces lots intégralement à la Société "A".

7. A ce que chaque lot ne comporte pas plus de 5% de sujets à pattes jaunes, les sujets à pattes jaunes étant toujours classés en deuxième qualité.

8. A ce que ses poulets soient à jeun 12 heures avant le ramassage.

9. A prévenir la Société "A" au moins 3 jours avant le ramassage, de l'impossibilité d'honorer le contrat dans laquelle le mettrait un accident d'élevage.

10. A fournir la main-d'oeuvre pour la capture et la mise en cage de ses poulets.

II. OBLIGATIONS DE LA SOCIETE "A"

La Société "A" s'engage :

1. A assurer une surveillance technique sur demande de l'éleveur.

2. A prendre livraison des quantités stipulées, aux semaines stipulées, sauf en cas d'empêchement résultant d'une force majeure (catastrophe, incendie, grève, accident technique).

3. A remettre à l'aviculteur susnommé un bordereau d'abattage mentionnant le poids de viande en chaque qualité. L'aviculteur sera payé dans les 15 jours suivant le ramassage.

III. REGLEMENT DE LA LIVRAISON POUR LES DEUX PREMIERES BANDES

1. Minimum garanti

La Société "A" garantit pour les deux premières bandes, objet du présent contrat, un prix minimum de NF par kilo mort et ce, à condition que la livraison comporte un kilotage d'au moins 80 % de premier choix.

Si la proportion de deuxième choix dépasse 20% du lot, il y aura un abattement de prix, mais uniquement sur la partie de deuxième choix dépassant 20% du lot.

Cet abattement sera de 22% et pourra être porté à 30 % si la proportion de premier choix est inférieure à 50 %.

Par contre, si le pourcentage de premier choix dépasse 80 %, il y aura, pour chaque kilo mort dépassant ce pourcentage, une bonification de 0,04 N.F.

2. Participation aux ventes ou prix réel d'achat

Si pour le trimestre civil au cours duquel les bandes sont livrées, le prix moyen de vente en France réalisé par "A" dépasse, pour l'ensemble des qualités en effilé, une moyenne de 3,95 N.F. par kilo, il sera versé à la fin de ce trimestre, un complément par kilo mort égal à 60 % de la différence entre 3,95 N.F. et le prix moyen de vente, ce complément éventuel ne portant pas sur la partie de deuxième choix qui aurait dépassé 20 % du lot.

L'aviculteur, au cours de la semaine de ramassage, aura la faculté de demander à la Société qu'un prix ferme plus élevé que le minimum garanti lui soit fixé, si toutefois les cours sont supérieurs à ce moment-là au minimum garanti.

En cas d'accord sur un tel prix, l'aviculteur renoncerait ipso - facto à la répartition sur les prix de vente prévus au paragraphe précédent ; en cas de désaccord, la livraison devrait être faite et réglée au minimum garanti avec participation au résultat des ventes, comme prévu audit paragraphe précédent.

IV. REGLEMENT POUR LES BANDES SUIVANTES

Pour la troisième bande, le prix minimum, qui est fonction du prix de revient et des conditions économiques, ainsi que les modalités de complément éventuel de prix, devront être fixés un mois avant la date prévue pour le ramassage de la deuxième bande, étant donné, bien entendu, que l'éleveur aura la faculté de dénoncer par lettre recommandée, le présent contrat pour la troisième bande et les bandes suivantes, si les prix minima fixés étaient inférieurs à ceux prévus pour les deux premières bandes, et ce, sans pénalité ni dommages d'aucune sorte.

Pour les bandes suivantes, le prix devra être fixé un mois avant l'enlèvement de la bande précédente, selon les mêmes modalités et avec les mêmes facultés pour l'éleveur.

V. PENALITES

Si "A" ne prenait pas livraison d'une bande, il causerait un préjudice certain à l'éleveur, de même l'éleveur causerait un préjudice financier à "A" et aux autres éleveurs, s'il ne livrait pas une bande, car il mettrait en cause la marche de l'abattoir et la commercialisation.

Il est donc formellement entendu entre les deux parties que la non - livraison de la part de l'éleveur ou la non-acceptation d'une bande par "A" engagerait son auteur à des dommages et intérêts de 1 N.F. par poulet composant cette bande.

Bien entendu, ces dommages et intérêts ne pourraient être réclamés par la partie qui n'aurait pas respecté les obligations diverses du contrat, par suite de force majeure ou d'évènement grave empêchant la marche normale des affaires (catastrophe, incendie, accident d'élevage, impossibilité de mise en route de la bande, grève du personnel, grève des transports empêchant l'écoulement normal de la marchandise, grève des services publics, fermeture de l'abattoir, accident technique, etc...)

VI. DISPOSITIONS PARTICULIERES

Ce contrat annule et remplace le précédent éventuellement en cours à compter de la première bande prévue par le présent contrat.

Le présent contrat pourra être revu et modifié, en accord avec les groupements de producteurs créés ou en cours de création.

-:-:-:-

FAIT A .....

LE .....

Pour la Société "A" L'Eleveur,

N° 3. Contrat liant un producteur de volaille et un abattoir industriel (France)

CONTRAT DE FOURNITURES DE POULETS VIVANTS N° .....

Entre la Société "A", dont le Siège Social est à "X" et désignée sous la dénomination "l'Expéditeur",
et Monsieur B, Eleveur de Volailles à Y
et désigné sous la dénomination "L'Eleveur".

Il a été convenu ce qui suit :

I. BUTS - L'Eleveur s'engage à livrer à l'Expéditeur ..... lots de ..... poulets par lot, d'une qualité saine, loyale et marchande, d'un poids moyen de 1 kg 700 vif, à l'âge minimum de 9 semaines et maximum de 12 semaines, au choix et à la demande de l'Expéditeur.

II. DUREE - Le présent contrat est conclu pour une durée d'un an. Le premier lot du présent contrat sera démarré entre le ..... et le ..... Le contrat prendra fin au jour de l'enlèvement du dernier lot de poulets à livrer et, de toute manière, le .....

III. FOURNITURE DE POUSSINS - Les poussins faisant l'objet du présent contrat seront de croisement américain et fournis par la Société "A". Les fournitures de poussins devront être réglées par l'Eleveur à la Société "A" au plus tard 10 jours après leur livraison.

IV. FOURNITURE D'ALIMENTS - Les poulets faisant l'objet du présent contrat seront nourris exclusivement avec les aliments volailles "C" fournis par D. La Société "A" déduira, éventuellement, du règlement des poulets à verser à l'Eleveur le montant de la fourniture des aliments. Pour paiement comptant il sera déduit un escompte de 2 % sur le montant de la facture.

V. CONDITIONS D'ELEVAGE - L'Eleveur déclare avoir lu et approuvé les conditions d'élevage annexées au présent contrat et y souscrire intégralement. Au cas où à l'abattage il serait constaté que ces règles d'élevage n'ont pas été strictement appliquées et que la qualité du poulet ne correspond pas aux spécifications prévues dans ce contrat, un abattement de 0,01 NF à 0,20 NF par kilo vif pourra être effectué. Dans ce cas, l'Expéditeur sera tenu de prévenir l'Eleveur par télégramme le jour même de l'abattage, afin qu'il puisse contrôler la qualité de sa marchandise.

VI. ENLEVEMENT - L'Expéditeur s'engage à prévenir l'Eleveur 48 heures avant la date d'enlèvement, moyennant quoi l'Eleveur s'engage à enlever les mangeoires 12 heures avant l'enlèvement.

VII. PAIEMENT - Dans les 15 jours suivant la date d'enlèvement des poulets, l'Expéditeur versera à l'Eleveur un acompte de 2,90 NF par kilo de poulet vif sur lequel il déduira, éventuellement, le montant de la fourniture des aliments "C". Cet acompte de 2,90 NF représente le prix moyen annuel garanti à l'Eleveur. Si le cours moyen de la semaine d'enlèvement, tel que défini ci-dessous, est égal ou supérieur à 4 NF 40, l'acompte sera porté à 3 NF et versé dans les mêmes conditions que ci-dessus.

VIII. REGLEMENT DEFINITIF - Le règlement définitif sera fait au plus tard dans le mois suivant la date de la fin de la période de référence qui a été fixée du 1er septembre 1961 au 31 août 1962. Ce règlement sera fonction du cours moyen de chaque semaine de cette période et déterminé de la façon suivante : prix moyen du kilo mort, qualité extra, référence telle qu'elle parait dans le journal "l'Echo des Halles", en appliquant le coëfficient 0,68 au cours moyen de la semaine si ce cours est inférieur à 4 NF 20 et 0,75 si ce cours est égal ou supérieur à 4 NF 20.

IX. CONDITIONS PARTICULIERES - Au cas où le cours moyen du kilo mort extra défini ci-dessus s'avèrerait égal ou inférieur à 3,90 NF pendant plus de 3 semaines consécutives l'Expéditeur se réserve le droit de modifier momentanément le montant de l'acompte à verser à l'Eleveur.

X. RESERVE SPECIALE - La Société "A" s'engage à verser au compte A "Compte garantie des Eleveurs "C" ", ouvert à la B.I.C.R.O.P. (Banque Populaire à "X"), dont son Directeur est déclaré gestionnaire, une somme de 0,10 NF par kilo vif de poulet enlevé sous contrat, sauf sur les poulets pour lesquels un acompte de 3 NF aura été versé à l'Eleveur. Il ne pourra être fait de prélèvement à cette Caisse sans l'accord des parties intéressées.

XI. REAJUSTEMENT ANNUEL - Si, en fin de contrat, le cours moyen de la période de référence défini ci-dessus s'avère supérieur à 2,90 NF la différence entre l'acompte versé et le cours moyen défini ci-dessus sera versée à l'Eleveur par la Société "A", au prorata du nombre de kilos vifs de poulet livré, par prélèvement prioritaire sur le compte de garantie.

XII. JURIDICTION - En cas de contestation, il est fait attribution de compétence au Tribunal de Commerce de "E".

Fait en triple exemplaire
à "E"
le .....

REGLES D'ELEVAGE

(Annexe à la Convention pour la fourniture d'un lot de poulets)

L'Eleveur devra se conformer aux conditions d'élevage énumérées ci-après :

- 15 jours d'arrêt minimum après désinfection entre chaque bande, avec 30 jours d'arrêt maximum
- Dans toute la mesure du possible, une seule bande de poulets de chair dans l'Elevage
- Les poulets ne seront jamais changés de place en cours d'élevage
- Les températures sous éleveuse et dans la pièce seront respectées selon les normes admises pour chaque âge
- Surface de poulaillers telle que la densité au mètre carré n'excède jamais dix poulets
- Litière épaisse constituée de copeaux, paille hachée, tourbe, sable, etc....
- Changement de litière à chaque bande
- Nettoyage de poulaillers aussitôt après l'enlèvement des poulets (enlèvement de toute la litière, balayage de la charpente, lavage de toutes les surfaces du poulailler, sol, murs, poteaux, etc.....)
- Désinfection à l'ammonium quaternaire faite de préférence par les Services Départementaux
- Un bac de désinfectant doit être disposé à l'entrée de chaque poulailler
- Améliorer l'isolation et l'aération et peindre tous les carreaux en rouge
- Désonglage des poulets à faire à l'âge de 8 semaines. A cette occasion il sera procédé à la séparation des coquelets et poulettes qui termineront séparément leur période d'engraissement.

L'Eleveur s'engage à élever ses poussins uniquement avec les aliments "C". Il doit se conformer strictement aux conseils d'alimentation prescrits par la "C" et s'engage à ne distribuer,,dans son élevage, aucun autre produit, quel qu'il soit.

L'Eleveur déclare qu'il est assuré pour ses bâtiments et son cheptel contre l'incendie et les intempéries.

L'Eleveur prend l'engagement de tenir informé Monsieur D représentant de la "C", des incidents pouvant survenir dans son élevage et lui laisser toute latitude pour vérifier la bonne exécution du présent contrat.

Toute infraction à une clause quelconque de ces règles d'élevage entraînera la résiliation immédiate de la Convention.

Fait à
en trois exemplaires,
l'an mil neuf cent soixante et ....,
le .....

N° 4. Contrat liant un éleveur, une firme internationale fabriquant des aliments composés, un accouveur, un abattoir et prévoyant une caisse de compensation (France)

CONTRAT DE COOPERATION

"PRODUCTION POULET DE CHAIR "

Entre :

- Monsieur A chaîne d'abattage-volailler,
  à
  (ci-dessous désigné par la lettre "V")
  et Monsieur B Négociant, fournisseur d'aliments,
  à
  (ci-dessous désigné par la lettre "F")

Il a été convenu ce qui suit :

"V" s'engage à prendre à "F" ..... poulets par semaine,
"F" s'engage à fournir à "V" ..... poulets par semaine,
aux conditions particulières ci-dessous :

Les poulets seront à la disposition de "V" par bandes de .....

Le nombre de poulets pourra être augmenté à la demande de "V" suivant un préavis de 16 semaines et dans la limite des moyens de production existants.

Ce contrat ne concerne que des poulets à chair et pattes blanches. Un pourcentage de 5% de poulets à pattes jaunes sera toléré.

La qualité devra être saine, loyale et marchande, poulets non piqués, ni griffés.

Les poulets seront nourris exclusivement à l'aliment "Z".

Le poids moyen des poulets à l'enlèvement devra être d'environ ..... grammes poids vif. Toutefois "V" aura exceptionnellement la possibilité d'enlever les poulets à un poids différent dans la limite de 200 grs en plus ou en moins, à condition de prévenir "F" 15 jours minimum avant la date d'enlèvement initialement prévue.

Les poulets seront pesés et pris en charge à l'élevage par "V".

Ils devront être à jeun 10 heures avant l'enlèvement.

Chaque samedi "F" préviendra "V" des enlèvements journaliers à effectuer dans la semaine suivante.

PRIX ET CONDITIONS DE PAIEMENT

Le prix au kilo des poulets livrés à "V" en exécution du présent contrat sera égal à 70 % de la moyenne hebdomadaire des cours maxima de l'extra aux Halles de Paris, publiés quotidiennement dans "L'ECHO DES HALLES" et relevés pendant la semaine précédant celle de l'enlèvement, des marchés des Mardi, Mercredi, Jeudi, Vendredi, Samedi.

Si, par exemple, la moyenne hebdomadaire dont il s'agit est de 4,10 NF au kilo, le prix appliqué sera de 70 % de cette somme, soit de 2,87 NF.

Les parties conviennent toutefois de régulariser les prix par le jeu d'une caisse de compensation qui sera gérée par "F" sous sa responsabilité et qui fonctionnera conformément aux dispositions particulières reprises à la suite du présent contrat et auquel les parties déclarent se référer pour ce qui les concerne.

Il sera porté au crédit de cette caisse la différence en plus qui pourra exister entre le cours retenu et le cours plancher de 2,65 NF au kilo.

Lorsque le cours retenu sera inférieur au cours plancher de 2,65 NF, la caisse commune supportera la différence en moins de manière que le prix plancher de 2,65 NF continue d'être réglé par le Volailler au Fournisseur.

Toutefois, lorsque la différence en moins atteindra ou dépassera 0,37 NF par poulet, le jeu de la caisse de compensation pourra être suspendu à la demande de l'une des parties intéressées au fonctionnement de cette caisse.

En ce cas, l'application du présent contrat sera suspendue et reprendra de plein droit lorsque le cours retenu présentera par rapport au cours plancher une différence moindre de 0,37 NF par poulet.

En cas de suspension du présent contrat, les bandes de poulets des onze ou douze semaines en cours d'élevage seront obligatoirement reprises par le volailler sur la base de 70 % du cours maximum défini ci-dessus.

DUREE DU CONTRAT

Le présent contrat est consenti et accepté pour une durée de UNE ANNEE à compter du .....

Il se continuera ensuite d'année en année sauf dénonciation par l'une des parties quatre mois au moins avant le dernier enlèvement.

Le présent contrat sera suspendu dans le cas de baisse de cours prévu au paragraphe précédent.

Il sera également suspendu en cas de livraison de poulets ne correspondant pas aux normes du présent contrat ; si, dans le mois de cette suspension, les parties n'ont pu régler amiablement leur différend, le contrat prendra fin par anticipation à la date à laquelle il avait été suspendu.

Le présent contrat prendra fin par anticipation en cas de mise en vigueur d'une règlementation légale se substituant aux stipulations des contrats existants.

Le présent contrat prendra également fin par anticipation dans le cas d'une augmentation des aliments de plus de 3 %, si dans la quinzaine de cette suspension, les parties n'ont pas défini de nouvelles bases d'accord.

CONTESTATIONS

En cas de contestations, les parties font attribution de juridiction au Tribunal de Commerce de "C".

Fait et passé à .....
le .....
en ..... exemplaires

8310/VI/63-F

CAISSE DE COMPENSATION

Les soussignés :

- "Z"
- "F"
- "V"
- Accouveur

Tous intéressés, directement ou indirectement à la production de poulet de chair à des conditions rentables.

Règlementent de la manière suivante le fonctionnement de la caisse de compensation dont la création est prévue au contrat qui précède passé entre "F" et "V".

La caisse de compensation sera alimentée par la fraction du cours maximum dépassant le cours plancher.

Tant que le fonds ainsi constitué permettra de faire face aux règlements de la caisse au profit de "F" pour maintenir une rentabilité honnête à l'éleveur à concurrence de la différence en moins du cours moyen par rapport au cours plancher, il ne sera demandé aucune contribution à "Z" et à l'Accouveur.

Lorsque la caisse commune sera vide, elle sera alimentée par les quatre parties intéressées à son fonctionnement dans les proportions suivantes :

- "Z" 10/37
- "F" 7/37
- "V" 10/37
- Accouveur 10/37

Toutefois, lorsque la perte à combler sera supérieure à 0,37 NF par poulet, le fonctionnement de la caisse pourra être suspendu à la demande d'une des parties, ainsi qu'il est prévu au contrat ci-dessus.

En ce cas, les pertes à combler concernant les bandes de poulets des 11 et 12 semaines en cours d'élevage seront réparties :

- à concurrence de la perte moyenne de 0,37 NF par poulet dans les conditions ci-dessus
- quant à la perte moyenne excédant 0,37 NF par poulet, elle sera supportée par tiers par :

- "Z"
- "F"
- "V"

exemple : 1,00 NF (perte au poulet)
0,37 NF (participation des 4 intéressés)
reste : 0,63 NF à diviser en "Z" - "F" - "V"
soit : 0,21 NF chacun.

Le fonctionnement de la caisse de compensation aura lieu sous la responsabilité de "F" qui en assumera la gestion et sera tenu de fournir aux autres participants ci-dessus désignés, toutes justifications comptables ou autres.

En rémunération de ses peines et soins, il aura droit de prélever sur le montant de la caisse, une rémunération de 0,01 NF par poulet livré en exécution du contrat qui précède.

La fin de ce contrat, pour quelque cause que ce soit, amènera la liquidation de la caisse de compensation ; si cette caisse présente un excédent, il reviendra à chacune des 4 parties intéressées au prorata des versements effectués par chacune des parties pour l'alimentation de la caisse.

En fin d'exercice comptable du Négociant-Fournisseur, si la caisse commune est excédentaire, elle sera partagée entre les quatre parties, au prorata de leurs pertes.

Fait à . . . . . .
Le . . . . . .
En . . . . . exemplaires

"Z"
Signature

Le Fournisseur
Signature

Le Volailler
Signature

l'Accouveur
Signature

N° 5. Contrat liant un producteur de volaille, un fabricant d'aliment composé et un exportateur (France)

CONTRAT D'ELEVAGE

N°

entre

Monsieur "A" aviculteur, demeurant à "X"

et Monsieur "B"

Il est convenu ce qui suit :

Monsieur "A" élèvera pour le compte de Monsieur "B" une bande de ..... poulets.

Il est stipulé préalablement à toutes les autres conditions suivantes que ces poulets resteront la propriété pleine et entière de Monsieur "B".

Monsieur "B" fournira les poussins, les aliments, le combustible de chauffage et les médicaments s'il y a lieu, et ce dans les conditions fixées ci-dessous.

Ces poulets seront élevés dans les conditions suivantes :

POUSSINS -

1. Monsieur "B" fournira les poussins de son choix. Monsieur "A" devra à réception en contrôler le nombre et le poids. Ce dernier ne sera pas inférieur à 35 grs. Tous les sujets plus légers seront refusés à l'accouveur.

2. En principe, aucune mortalité n'est admise. Celle qui pourrait survenir dans les huit premiers jours sera signalée immédiatement à Monsieur "B" à seule fin que celui-ci puisse faire les réclamations nécessaires auprès de l'accouveur.

   Bien entendu, s'il s'agit d'une faute d'élevage, Monsieur "A" sera lui-même responsable.

   A partir du neuvième jour, Monsieur "A" répondra lui-même des pertes qu'il devra justifier. Il devra en avertir immédiatement Monsieur "B" chaque fois qu'il s'en produira.

3. Un maximum de 500 poussins sera placé par éleveuse.

4. Le combustible nécessaire au chauffage des éleveuses sera remboursé ou payé par Monsieur "B", la quantité sera fixée d'un commun accord à la remise des poussins. En aucune façon, cette quantité ne sera supérieure à ..... kgs de charbon ou .....

ALIMENTS

Les aliments seront fournis par Monsieur "B" qui aura le libre choix de la marque et de la qualité de ceux-ci. Aucune commande ne sera admise.

De plus, l'éleveur s'engage à n'employer pour tous ses besoins de quelque nature que ce soit, aucune marque concurrente pendant la durée du contrat.

La quantité d'aliment à consommer est fixée à 5 kgs maximum par poulet pour 12 semaines d'élevage. Tout dépassement devra faire l'objet d'un accord de Monsieur "B". La commande sera passée d'avance par Monsieur "A" pour toute la durée du contrat.

L'emploi de tout autre aliment ou complément est interdit, sauf accord préalable de Monsieur "B". Si Monsieur "A" passe outre, ces compléments resteraient à sa charge.

CONDITIONS D'ELEVAGE

Monsieur "A" fournira son poulailler, dont la superficie ne sera pas inférieure à 50 m2 pour 500 poulets.

Pour le même nombre, il devra entretenir en permanence 10 mangeoires poussins, ensuite 15 mangeoires intermédiaires, ensuite 25 mangeoires adultes, et 3 abreuvoirs de 20 litres.

Ceux-ci seront entretenus parfaitement propres. Ils seront remplis sans exagération 3 fois par jour. Les mangeoires ne devront pas être remplies plus qu'à moitié. Des mangeoires remplies de gravier seront entretenues en permanence dans les poulaillers.

Les poulets seront désonglés à 8 semaines.

Le chaponnage sera fait sur demande expresse de Monsieur "B" qui fournira dans ce cas le produit nécessaire.

Le travail de chaponnage sera exécuté par Monsieur "A" sans rémunération.

Monsieur "A" devra tenir Monsieur "B" au courant de tous les incidents et maladies survenant en cours d'élevage. Sauf urgence, il demandera accord à Monsieur "B" sur les soins à donner.

Une feuille de contrôle de bande, fournie par Monsieur "B" sera affichée en permanence dans le poulailler et tenue parfaitement à jour. Cette feuille indiquera entre autre les consommations journalières (en sacs d'aliment) les pertes, la quantité de poussins reçus, la quantité de poulets livrés, leur poids. Cette feuille sera exigée pour le paiement de la rémunération.

REMUNERATION

Celle-ci est fixée à ..... francs par kilo vif par Monsieur "B".

Cette rémunération a pour base un indice de consommation d'aliment de 3 kgs 400 à 3 kgs 600 pour 1 kilo de poids vif.

Une prime de 4 frs par kilo vif sera allouée pour chaque fraction de 100 grs gagnée sur l'indice,

c'est à dire de 3 kgs 399 à 3 kgs 300,
de 3 kgs 299 à 3 kgs 200, etc....

Une déprime de même montant sera déduite pour chaque fraction de 100 grs e en plus de l'indice,

soit, de 3 kgs 601 à 3 kgs 700,
de 3 kgs 701 à 3 kgs 800, etc....

Le paiement de cette rémunération sera fait au plus tard un mois après l'expédition des poulets, à condition toutefois que tous les éléments de contrôle, et notamment la feuille de bande complètement remplie, soient fournis à Monsieur "B".

LIVRAISON DES POULETS

Les poulets seront enlevés par l'acheteur fixé par Monsieur "B". En principe, le jour et l'heure seront fixés d'avance.

Les poulets devront être à jeun au moment de la livraison.

Ces poulets ne devront être ni piqués, ni griffés, et en bon état.

Toute réfaction pour cause de gavage, ou pour défaut de qualité dûment constaté à l'enlèvement sera à la charge de l'éleveur et déduite de sa rémunération.

DUREE DU CONTRAT

Ce contrat est valable pour la durée d'élevage de la bande désignée.

Il peut être renouvelé bande après bande; par un avenant portant le numéro du présent contrat et fixant le nombre, la race, la date d'éclosion des poussins.

Cet avenant, établi en deux exemplaires par Monsieur "B" sera remis à Monsieur "A" qui renverra un des exemplaires après l'avoir signé.

Monsieur "B" est à la disposition des éleveurs chaque jour de .....
.....
Tél. .....

Fait à ..... le .....

N° 6. Contrat liant un éleveur, un fabricant d'aliments composés et un abattoir industriel (Belgique)

CONTRAT D'ENGRAISSEMENTS SUCCESSIFS,
AVEC REPRISE AU PRIX DE 25 Frs

En vertu du présent contrat,

Les Usines "A" de X s'engagent envers :
Monsieur B de Y

1°) à effectuer pendant une période d'UN AN ..... fournitures successives de chacune ..... poussins d'engraissement "C" d'un jour, au prix de ..... Frs pièce.
Les fournitures auront lieu tous les ..... semaines/mois.

2°) à reprendre les poulets engraissés en parfait état de santé, au prix de 25 Frs le kg/poids vif, quel que soit le prix du marché le jour de la reprise. Le poids moyen sera déterminé par les Usines "A" et sera situé entre 1.100 et 1.500 gr.

L'aviculteur susnommé s'engage :

1°) à engraisser, à la cadence susmentionnée, le nombre de poussins "C" d'engraissement indiqué ci-dessus.

2°) à engraisser les poussins "C" faisant l'objet du présent contrat exclusivement aux aliments "A", qu'il se procurera chez Mr. D.

3°) à signaler immédiatement tout cas de mortalité.

4°) à livrer aux Usines "A" les poulets engraissés, en parfait état de santé, au prix de 25 Frs le kg poids vif, quel que soit le prix du marché le jour de la livraison.

5°) uniquement, en cas de demande expresse de "A", à revendre lui-même les poulets engraissés.
La différence entre le prix moyen officiel du marché de "E" pour le "Sussex" et le prix de 25 Frs sera, selon le cours du jour, payée à l'autre partie par l'aviculteur ou par les Usines "A".

SANCTIONS

L'inobservance des clauses du présent contrat, ou le non-paiement des factures "A" entraînera de plein droit la résiliation de celui-ci.

Le défaillant sera tenu d'indemniser l'autre partie de la perte éventuelle qu'elle aurait subie à la reprise des poulets engraissés et qui serait calculée par différence entre les prix moyens officiels du marché de "E" pour le "Sussex" et le prix contractuel de 25 Frs.

REMARQUE

- Les Usines "A" se réservent un délai éventuel de 15 jours entre l'enlèvement d'un lot de poussins engraissés et la fourniture du lot suivant de poussins d'un jour.

DIFFERENDS

En cas de litige, le Tribunal de Commerce de "F" sera seul compétent.

Fait à ..... le .....

en double exemplaire.

N° 7. Contrat liant un producteur de volaille et un fabricant d'aliments composés (Belgique)

CONTRAT POULETS D'ENGRAISSEMENT

1° - Entre Monsieur B Adresse : Y d'une part,
et la S.A. Usines "A" de "X" d'autre part,
il a été convenu que le susnommé engraissera ..... poussins "C" jusque minimum 1.100 kg pièce.

2° - Les poussins d'engraissement "C" d'un jour, garantis, lui seront livrés par les Usines "A" vers..... au prix de Frs ..... pièce.

3° - ALIMENTS : Tous ces poussins seront nourris avec les "D"-aliments de la S.A. Usines "A" de "X" avec une consommation minimum de 2.500 kg par poussin.

4° - PRIX MINIMUM GARANTI : Frs 23 (vingt trois francs) par kilo de poids vif.

5° - VENTE : Les poulets engraissés sont vendus par l'éleveur lui-même, mais doivent être offerts par priorité aux Usines "A".

6° - CONTROLE : Le pesage des poulets vendus se fera en présence d'un délégué des Usines "A".

7° - DECOMPTE : Si le prix de "E" se situe en-dessous de 23 Frs et au cas où les Usines "A" n'achèteraient pas les poulets engraissés, l'engraisseur enverra le bon de pesage aux Usines "A", pour décompte et paiement du montant dû entre le prix de "E" et le prix minimum garanti de 23 Frs le kilo.

8° - DIFFEREND : En cas de litige, la Chambre de Commerce de "X" sera seule compétente.

Fait à ..... le .....

Lu et approuvé,

Le .....

N° 8. Contrat liant un éleveur de volaille et un exportateur (1er modèle)
(Pays - Bas)

CONTRAT D'ENGRAISSEMENTS SUCCESSIFS,
AVEC REPRISE AU PRIX DE ..... FR LE KILO,
DE POULETS DESTINES A L'EXPORTATION

En vertu du présent contrat,
les Usines "A" de X s'engagent envers

Monsieur B de Y

1°) à effectuer pendant une période d'UN AN ..... fournitures successives de chacune ..... poussins d'engraissement "C" d'un jour, au prix de ..... Fr pièce.

Les fournitures auront lieu tous les ..... semaines/mois.

2°) à reprendre les poulets engraissés en parfait état de santé, au prix de ..... le Kg/poids vif, quel que soit le prix du marché le jour de la reprise. Le poids moyen sera déterminé par les Usines "A" et sera situé entre 1.100 et 1.600 gr.

L'aviculteur susnommé s'engage à :

1°) engraisser, à la cadence susmentionnée, le nombre de poussins "C" d'engraissement indiqué ci-dessus.

2°) engraisser les poussins "C" faisant l'objet du présent contrat exclusivement aux aliments "A" qu'il se procurera chez Mr. D.

3°) signaler immédiatement tout cas de mortalité.

4°) livrer aux Usines "A" les poulets engraissés, en parfait état de santé, au prix de ..... Frs le kg poids vif, quel que soit le prix du marché le jour de la livraison.

5°) uniquement, en cas de demande expresse de "A", à revendre lui-même les poulets engraissés.
La différence entre le prix moyen officiel du marché de "E" pour le "Sussex" et le prix de ..... Frs sera, selon le cours du jour, payée à l'autre partie par l'aviculteur ou par les Usines "A".

6°) fournir des poulets engraissés répondant aux normes fixées par l'Inspecteur Vétérinaire de l'Etat pour les volailles destinées à l'abattage à l'étranger.

SANCTIONS

L'inobservance des clauses du présent contrat ou le non-paiement des factures "A", entraînera de plein droit la résiliation de celui-ci.

Le défaillant sera tenu à indemniser l'autre partie de la perte éventuelle qu'elle aurait subie à la reprise des poulets engraissés et qui serait calculée par différence entre les prix moyens officiels du marché de "E" pour la "Sussex" et le prix contractuel de ..... Frs.

REMARQUES

- Les Usines "A" se réservent un délai éventuel de 15 jours entre l'enlèvement d'un lot de poussins engraissés et la fourniture du lot suivant de poussins d'un jour.
- Les Usines "A" peuvent cependant, au moment de la fourniture d'un nouveau lot de poussins "C" d'un jour, arrêter l'engraissement suite à la fermeture de la frontière belge ou à une autre cause grave empêchant la vente des poulets engraissés.

DIFFEREND

En cas de litige, le Tribunal de Commerce de X sera seul compétent.

Fait à ....., le .....

en double exemplaire

N° 9. Contrat liant un producteur de volaille et un expéditeur industriel (Modèle 2) (Pays-Bas)

PLUIMVEE - CONTRACT

De ondergetekende "A"
hierna te noemen "EXPORTEUR" en B
wonende te Y
hierna te noemen "OPFOKKER" zijn hierbij het volgende overeengekomen :

1. De opfokker verklaart tegenover de exporteur, dat hij heeft opgelegd op ..... (datum) ..... stuks prima, gezonde ééndagskuikens van het ras .....(witvlezig) en deze op zijn bedrijf zal opfokken tot mestkuikens en af te leveren aan exporteur op een gewicht van .. .. ons.

2. De exporteur verplicht zich, behoudens het bepaalde in art. 7 de mestkuikens af te nemen tegen de prijs van F..... per kg levend gewicht op wagen.

3. Kuikens mogen tot op het ogenblik van weghalen gevoerd worden. Er wordt per kuiken echter bij het weghalen in alle gevallen 50 gr op het totaalgewicht in mindering gebracht.

4. Van de kuikens dienen de snavels, indien nodig, één maal gebrand te worden, een en ander voor rekening van de opfokker.

5. Bij aflevering dienen de kuikens in uitstekende conditie te zijn, d.w.z. goed gezond, onbeschadigd, goed bevleesd en prima in de veren. Exporteur is niet verplicht kuikens af te nemen, die niet aan vorenvermelde eisen voldoen.

6. Indien exporteur om één van bovengenoemde redenen de kuikens niet wenst af te nemen en de kuikens naar de mening van de opfokker wel aan de gestelde eisen voldoen, dan zal de plaatselijke dierenarts en/of een pluimveedeskundige, die niet op het betreffende bedrijf consulteren, beslissen op kosten van ongelijk.

7. De plichten van de exporteur komen geheel te vervallen, bij eventuele grenssluitingen en/of veterinaire bepalingen en/of overheidsmaatregelen en/of in die gevallen, wanneer op bedrijf van opfokker binnen 40 dagen onmiddellijk voorafgaande aan de leveringsdatum Pseudo-Vogelpest of een andere bij de wet genoemde besmettelijke ziekte heeft geheerst.

8. Zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van exporteur is het de opfokker verboden één of meer der voormelde kuikens te verkopen, af te leveren of op andere wijze over te beschikken op straffe van een schadevergoeding van F 2,-- aan exporteur per aldus verkocht of geleverd kuiken.

9. De voedering moet geschieden met "C", zonder toevoeging van melk, water of enig ander vocht.

10. Als deskundige is aangesteld ....

11. Eventuele opmerkingen :

Tijdens het broedseizoen kan van de opfokker verlangd worden dat de hennen ongepild ten hoogste 3 weken na aflevering van de hanen door de exporteur worden afgenomen tegen de in dit contract genoemde prijs.

Aldus in tweevoud opgemaakt en ondertekend te .....
de ..... 19 .....

Handtekening Exporteur : Handtekening Opfokker :

N° 10. Contrat liant un producteur de volailles et un expéditeur industriel (Modèle N°3) (Pays-Bas)

PLUIMVEECONTRACT

De ondergetekenden "A" te "X", hierna te noemen "Exporteur" en "B" wonende te Y hierna te noemen "Opfokker" zijn hierna het volgende overeengekomen :

1. Opfokker zal de hem namens exporteur te beschikking gestelde kuikens naar beste weten en kunnen op de onderstaande voorwaarden opfokken, welke kuikens bij aflevering op zijn bedrijf contant zullen worden betaald.

2. De opfokker verklaart tegenover de exporteur, dat hij heeft opgelegd op ..... (datum) ..... stuks prima gezonde ééndagskuikens van het ras .....(witvlezig en witbenig) en deze in zijn bedrijf tot mestkuikens op te fokken.

3. De opfokker zal er naar streven de kuikens op een leeftijd van 9 weken te brengen op een gewicht van 900-1.200 gram en op een leeftijd van 11-12 weken op een gewicht van 1.800 - 2.000 gram.

4. De opfokker krijgt namens de exporteur rechtstreeks of via zijn commissionnair bericht, wanneer de kuikens zullen worden geladen.

5. De exporteur verplicht zich behoudens het bepaalde in art. 9 en 13 de mestkuikens af te nemen tegen de prijs van F ..... per kg levend nuchter gewicht, franco bedrijf. De weging geschiedt op het bedrijf van exporteur, bij welke weging de opfokker het recht heeft tegenwoordig te zijn dan wel zich te doen vertegenwoordigen.

6. Blijkt bij aflevering, dat de kuikens wel voer tot zich hebben genomen, dan heeft de exporteur het recht 100 tot 200 gram per kuiken af te trekken al naar gelang hij de hoeveelheid voer beoordeelt.

7. Deze aftrek wordt berekend naar bovengenoemde kiloprijs.

8. De in artikel 5 genoemde kiloprijs nuchter levendgewicht is gebaseerd op een gemiddelde voederprijs, vastgesteld per 1 november 1959 van 45 cent per kg. Bij het vaststellen van deze voederprijs is uitgegaan van een voederverbruik van c.a. 2,7 kg per kg groei voor kuikens met een levendgewicht van 900-1.200 gram en van 3,2 kg per kg groei voor kuikens met een levend gewicht van 1.800-2.000 gram. Indien de in het

voorgaande lid genoemde gemiddelde voederprijs met 10 % verhoogd of verlaagd zal worden, zal de contractprijs dientengevolge worden gewijzigd.

9. De kuikens dienen bij aflevering aan de exporteur in een uitstekende conditie, goed gezond, onbeschadigd, dik bevleesd en prima in de veren te zijn en mogen geen kale eindruggen hebben.

10. De exporteur zal niet verplicht zijn de kuikens af te nemen indien blijkt, dat zij aan de in artikel 9 genoemde eisen niet voldoen.

11. Indien de exporteur om een deze redenen de kuikens niet wenst af te nemen en de kuikens, naar de mening van de opfokker wel aan de gestelde eisen voldoen, dan zal, op verzoek van de opfokker de plaatselijke dierenarts en/of een pluimveedeskundige beslissen op kosten van ongelijk.

12. Voorts is de exporteur niet verplicht de kuikens af te nemen indien op het bedrijf van opfokker of naaste omgeving gedurende de laatste 40 dagen, onmiddellijk voorafgaande aan de leveringsdatum, pseudo-vogelpest of een andere besmettelijke ziekte heeft geheerst.

13. De plichten van de exporteur komen geheel te vervallen bij eventuele grenssluitingen en/of veterinaire bepalingen en/of internationale marktverhoudingen en/of bepalingen betreffende de pseudo-vogelpest en/of overheidsmaatregelen, waardoor export van mestkuikens onmogelijk wordt.

14. Zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van exporteur is het de opfokker verboden een of meer der voormelde kuikens aan andere dan exporteur te verkopen en/of af te leveren of daarover op andere wijze te beschikken.

15. Bij overtreding van deze bepaling, verbeurt de opfokker aan en ten behoeve van de exporteur een schadevergoeding van twee gulden per aldus verkocht of afgeleverd kuiken per kg levend gewicht.

16. De voedering moet geschieden met de voor de opfok van slachtkuikens bestemde voeders der .....

17. De exporteur verplicht zich aan de opfokker een schadevergoeding van twee gulden per kg. levendgewicht te betalen, berekend over elk kuiken, dat hij conform de vorenstaande bepalingen, van de opfokker dient af te nemen, doch niet tijdig afneemt.

18. De opfokker is verplicht de kuikens, indien gewenst door de exporteur, te laten implanteren op het tijdstip door of namens de exporteur vastgestelden voorts is hij verplicht de voorschriften van de veterinaire dienst, welke genomen kunnen worden om de export van geslacht pluimvee te bevorderen en/of mogelijk te maken, stipt op te volgen en bij eventuele ziekte directmelding te maken aan de exporteur.

19. De kuikens dienen minstens 4 weken vóór de aflevering op kosten van de opfokker behandeld te worden met het drinkwatervaccin tegen pseudovogelpest, verstrekt door de Rijks-Seruminrichting te Rotterdam.

20. Eventuele toevoegingen.

De voorgeschreven meelsoort is .....
Kuikenbroeder : .....
Dierenarts : .....

Aldus opgemaakt en ondertekend te .....
de ..... 19 ....

Handtekening Opfokker

A N N E X E B

Contrats des règlements intérieurs liant les producteurs et leurs organisations Coopératives ou assimilées

N° 1 Coopérative spécialisée dans la Commercialisation de poulets de chair (France)

N° 1 bis Coopérative spécialisée dans la Commercialisation de poulets de chair

N° 2 Coopérative polyvalente ayant une branche volaille

N° 3 Coopérative commercialisant toutes les productions avicoles

N° 4 Organisation controlée par la Coopération agricole 1er modèle (Allemagne-Fédérale)

N° 5 Organisation controlée par la Coopérative agricole (2me modèle) (Allemagne R. F.)

N° 1 Coopérative spécialisée dans la Commercialisation des poulets de chair (France)

REGLEMENT INTERIEUR DE L'ACTIVITE "VOLAILLES"

Article 1er: Les dispositions générales du présent règlement ont comme objectifs principaux:

- la coordination de tous les moyens de production des sociétaires;
- la préservation de l'état sanitaire des élevages;
- l'adaptation de la production aux moyens d'exécution de la société et de ses débouchés.

Article 2: Tous les poulaillers servant à la production du poulet de chair ne peuvent être édifiés et ultérieurement modifiés qu'après autorisation expresse de la coopérative qui en déterminera les époques et modalités de réalisation.

Cette autorisation vise tous les poulaillers faisant partie de l'exploitation agricole de chaque sociétaire sans aucune exception ni réserve.

L'existence sur l'exploitation d'un ou plusieurs poulaillers appartenant ou concédés, sous quelque forme que ce soit, à des tiers autres que le sociétaire est donc expressément interdite, sauf autorisation écrite de la coopérative.

Article 3: Chaque sociétaire est tenu d'appliquer les règles d'hygiène et de prophylaxie les plus rigoureuses et de respecter les directives qui pourraient lui être édictées par les mandataires de la coopérative. Il s'engage à cet effet à laisser à ces derniere le libre accès de ses locaux d'élevage et de leurs annexes.

Dès apparition des symptômes de maladies de quelque nature qu'elles soient, ou dès constatation d'une mortalité anormale, le sociétaire devra solliciter l'avis ou l'intervention d'un vétérinaire de son choix, la coopérative s'engageant dans ces conditions à participer au remboursement de ces visites vétérinaires et des fournitures pharmaceutiques ordonnancées à cette occasion, sous réserve formelle que les justificatifs du paiement de ces visites et founitures lui soient remis au plus tard le jour de la livraison de la bande de poulets qui en a été l'objet.

En aucun cas, cette participation ne pourra excéder quinze nouveaux centimes par kilog vif de la bande considérée.

Article 4: La coopérative pourra rembourser cinquante pour cent de la valeur des poulets ayant atteint leur soixante dixième jour d'âge et morts par suite d'accidents autres que l'incendie et de ses conséquences, sans que la responsabilité du sociétaire puisse être engagée et à la double condition ci-après:

a) mortalité accidentelle supérieure à dix pour cent de l'effectif que comptait initialement en poussins la bande considérée,

b) que notification et preuve matérielle de l'importance de l'accident soient parvenues à la coopérative dans les vingt quatres heures de sa réalisation.

Article 5: Dans le cas où les poulets seraient livrés en vif à la coopérative, ils devront être complètement à jeun, et ne devront donc avoir absorbé aucune nourriture solide ou sèche ou aucun sable au cours des dix heures précédant celle fixée pour l'enlèvement. Par contre, l'eau de boisson continuera à leur être distribuée sans restriction.

Le sociétaire est tenu de fournir la main-d'oeuvre pour le ramassage, le pesage et la manutention des poulets ainsi livrés.

Au moment de la remise de la fiche correspondante à la livraison par le préposé de la coopérative, le sociétaire devra y faire mentionner:

- la quantité et la désignation des aliments composés qui lui restent en excédent, comme n'ayant pas été consommée par la bande considérée,

- la quantité et la désignation des céréales qu'il aurait pu faire consommer.

Article 6: Les prescriptions du présent règlement intérieur établies en conformité des statuts ont un caractère énonciatif et non limitatif.

N° 1 bis Coopérative spécialisée dans la Commercialisation des poulets de chair

COOPERATIVE AGRICOLE DE PRODUCTION AVICOLE
"A" à X

N° .....

CONTRAT DE PRODUCTION
(Poulet de chair)

Entre Monsieur "B"
à Y
adhérent de la C.A.P.A. "A"
et la Coopérative, il a été convenu:

1° - Monsieur B s'engage à respecter toutes les clauses du présent contrat et de son annexe (précisions techniques) et ce pour la durée ci-dessous précisée.

2° - Ce contrat est annuel et valable pour les deux parties jusqu'au .....19.....

3° - Monsieur "B" s'engage à fournir à la Coopérative "A" ..... poulets durant l'année.....répartis en ..... lots de .....poulets, toutes les .....semaines.

Les dates précises sont fixées dans l'annexe.
Cette production se fera aux conditions suivantes:

A - La coopérative décide de l'occupation des locaux proposés par l'adhérent.

B - L'adhérent s'engage à y faire toutes les transformations imposées par la Coopérative.

C - Les lots de poussins sous contrat ne peuvent être fournis que par la Coopérative.

D - La Coopérative décide des époques de mise en place des poussins.

E - La Coopérative décide de la date d'enlèvement des poulets.

F - Les lots élevés seront au minimum de 500 poulets et le ramassage se fera par lots complets.

G - L'adhérent s'engage à respecter toutes les conditions d'élevage qui sont prescrites par la Coopérative.

H - L'adhérent reconnaît que les précisions de "l'annexe technique" sont valables comme clauses du présent contrat.

I - L'adhérent s'engage à suivre le programme d'alimentation arrêté par la Coopérative et à utiliser exclusivement les aliments composés fournis par la Coopérative.

La mise en place de l'alimentation se fera automatiquement en fonction de l'importance des lots à raison de:

0 K,500 d'aliment		super-démarrage par poussin
2 J	-	Spécial-record par poulet
2 K,300	-	Engrais blanc par poulet
		Hte-Energie

Cette mise en place se fera:

Aliment de démarrage: avant arrivée des poussins.
- S.P. : 2 semaines après.
- Engrais : 3 semaines après le précédent.

Au moment du ramassage, il sera, en cas de besoin, procédé à l'enlèvement de l'aliment "Poulets engrais" restant. Cette quantité ne sera pas facturée à l'adhérent.

J - La coopérative garantit à l'éleveur les prix suivants:

- NF, le Kg, mort 1er Choix (NF vivant)
- NF, le Kg, mort 2me Choix.

Les prix moyens, frais déduits, sont calculés semestriellement et un réajustement est effectué pour l'ensemble des lots fournis durant la période visée. Ce réajustement se fait avec ou sans le concours du "Fond de garantie".

K - Le prix plancher garanti ne peut être appliqué qu'en cas de respect de toutes les clauses du contrat et pour un poulet ramassé "à jeun".
Le droit au fonctionnement du "Fond de garantie" est accordé aux mêmes conditions.

L - Les conditions précises du règlement sont données par l'"Annexe".

M - L'adhérent est obligé de tenir à jour la fiche d'élevage remise avec les poussins. Cette fiche sera ramassée avec les poulets et terminée à l'abattoir.
Le bilan sera communiqué à l'adhérent.

N - La tolérance entre la quantité de poussins facturée et la quantité de poulets livrés est de: 7 %.

- 5 % de pertes
- 2 % autoconsommation.

Dès que les pertes dépassent 5 %, l'adhérent doit immédiatement prévenir la coopérative qui déléguera un technicien. Les cadavres doivent être conservés jusqu'au passage de ce dernier.

En cas de pertes dépassent 5 %, non signalées ou non justifiées, il sera retenu à l'adhérent les frais correspondant aux quantités manquantes.

En cas de récidive sur 3 lots: rupture des garanties apportées par le contrat.

O - Si le pourcentage de 2me choix est supérieur à 15 %, 3 lots de suite: rupture du contrat.

P - Si le poids moyen vif est inférieur à 1 K,300, 3 lots consécutifs: rupture du contrat.

R - Le montant des fournitures pour un lot sera déduit au moment du règlement de ce lot par la coopérative.

Fait à ..... le 19

L'adhérent

Le Président de la Coopérative:

Lu et approuvé

N° 2 Coopérative polyvalente ayant une branche volailles

COOPERATIVE AGRICOLE "A"

X

Branche "VOLAILLES"

REGLEMENT INTERIEUR

Tout adhérent pourra utiliser les services de la Coopérative pour l'élevage et la commercialisation de la volaille en observant les règles suivantes:

- Les poussins proviendront en totalité et exclusivement du Couvoir "A" selon un plan établi à l'avance, toute annulation de commande ne pouvant intervenir moins d'un mois avant la prise en charge normale. Les agriculteurs bénéficieront pour ces poussins d'un prix préférentiel.
- L'utilisation des aliments composés de la "A" est recommandée.
- Les cas de maladies graves ou de mortalité importante seront signalés à la "A".
- Les poulets seront tous livrés à la "A".
- Toute vente faite en dehors du circuit de la Coopérative entraînera, à titre de 1er avertissement, un rappel sur le prix préférentiel des poussins et la suppression des ristournes de fin d'exercice.
  En cas de récidive, l'exclusion du Coopérateur de ce circuit et éventuellement de la "A" pourra être prononcée sur décision du Conseil d'administration.

LIVRAISON:

Les volailles sont livrées à la "A" par les soins de l'agriculteur. Toutefois, les retiraisons pourront être effectuées gratuitement pour un minimum de 200 têtes.

PESEE et CLASSEMENT:

Le poids servant de base au règlement sera le poids vif de la volaille à jeun; au cas où les bêtes auraient été alimentées peu avant la livraison, le poids du jabot sera déduit.
La volaille morte sera classée en 3 catégories A.B.C. selon sa qualité et l'agriculteur aura la possibilité d'assister à l'abattage, à la pesée et au classement de son lot. Son absence signifiera son accord.

PRIX:

Le prix payé au producteur est fixé pour la catégorie A de la façon suivante:

Le prix de base est fixé à 330 Frs le kilo vif; à la fin de chaque mois, un premier complément de prix sera versé, correspondant à 50 % de la valeur de l'excédent net réalisé par la "A" sur les ventes du mois.

Un deuxième acompte sera distribué en fin d'exercice, sur proposition du Comité d'Elevage, approuvée par le Conseil d'administration. En cas de mise en frigo, la valeur d'entrée est fixée à 300 Frs le kilo vif.

Les catégories B et C seront règlées respectivement à 75 % et 50 % de la catégorie A.

Les poules et coqs seront réglés respectivement à 3/4 et 2/5 du poulet A.

CONTESTATION:

Toute contestation relative à l'application de ce règlement intérieur sera soumise à l'arbitrage d'une Commission de deux administrateurs désignés par le Conseil d'administration et d'un représentant désigné par le Comité d'Activité "Elevage".

CONTROLE:

La "A" aidera les adhérents au maximum en leur apportant des conseils techniques et elle rédigera notamment un règlement technique. Au cas où un adhérent négligerait systématiquement ces avis en compromettant ainsi la réputation des volailles livrées par la "A", son exclusion de ce service pourra être prononcée.

MAI 1959

N° 3 Coopérative commercialisant toutes les productions avicoles

COOPERATIVE AGRICOLE DES FERMIERS DE X

REGLEMENT INTERIEUR

Préambule:

Le but de la Coopérative est de permettre aux petits et moyens exploitants agricoles d'augmenter la rentabilité de leurs exploitations par la production et la vente d'oeufs et volailles.

I. ORGANISATION DE LA PRODUCTION

a) La Coopérative organise et contrôle les productions d'oeufs et volailles de ses adhérents lorsque ces productions doivent être commercialisées par ses soins.

b) Les dates d'élevage et l'importance des lots à élever sont fixées en accord avec la coopérative.

c) Les animaux sont achetés soit directement, soit par l'intermédiaire de la Coopérative mais toujours avec son accord notamment en ce qui concerne les races ou croisements, les souches, qui devront être conformes aux normes adoptées par la Coopérative.

d) Les locaux d'élevage sont aménagés ou construits, et utilisés, en accord avec la Coopérative suivant les normes adoptées par celle-ci et avec son aide technique.

e) Les parcours éventuellement nécessaires sont utilisés conformément aux normes adoptées par la Coopérative, ainsi que rotation, désinfection, densités à respecter, etc.

f) Le matériel d'élevage est acheté soit directement, soit par l'intermédiaire de la Coopérative mais toujours avec son accord. Il doit être conforme aux normes adoptés.

g) Les aliments du bétail nécessaires aux productions organisées avec l'aide de la Coopérative sont, soit achetés directement, soit par son intermédiaire, soit pris sur la forme, mais toujours avec son accord, notamment en ce qui concerne qualité et composition.

h) Les conditions d'élevage suivent strictement les normes adoptées par la Coopérative, celle-ci étant à la disposition de ses adhérents pour les aider à résoudre leurs problèmes techniques. Une assistance vétérinaire est prévue pour suivre l'état sanitaire des élevages et intervenir le cas échéant.

i) Les normes d'élevages sont déterminées par la direction en accord avec le Conseil d'administration et suivant les données techniques ayant déjà fait leurs preuves. Ces normes seront portées à la connaissance des adhérents à leur entrée dans la Coopérative, et chaque fois qu'un changement interviendra.

j) Pour des raisons d'ordre sanitaire, les adhérents s'engagent à ne pas entretenir sur les exploitations d'autres productions avicoles que celles organisées par la Coopérative, sauf accord de celle-ci et sous réserve de certaines conditions d'éloignement et de claustration.

k) A titre temporaire et jusqu'au moment où la Coopérative pourra aider ses adhérents à organiser intégralement leurs diverses productions avicoles, ceux-ci pourront maintenir leurs productions non organisées sous réserve de l'accord de la Coopérative, celle-ci pouvant éventuellement se charger de l'écoulement de ces productions.

II. ORGANISATION DES LIVRAISONS

a) Engagement de livraison: le producteur adhérent s'engage à livrer à la Coopérative au moins 95 % des productions commercialisables ayant donné lieu à organisation de la part de la Coopérative, ou ayant fait l'objet d'un engagement de livraison.

Cet engagement de livraison fera l'objet d'un accord annuel écrit pour chaque adhérent, précisant les types, dates et importance des productions prévues. Cet accord signé lors de l'adhésion pour l'exercice en cours (et valable éventuellement jusqu'à la fin de l'exercice suivant si l'adhésion a lieu après la moitié de l'exercice en cours) sera révisé chaque année 4 mois avant la fin de l'exercice pour les productions de l'exercice suivant.

b) La livraison des productions se fera dans des conditions qui seront précisées pour chaque type d'élevage, mais toujours après accord de la Coopérative.

c) Contrôle des poids, quantités ou qualités: les adhérents pourront assister librement aux opérations de réception, abattage, tri, pesées ou comptages de leurs productions, ces productions étant travaillées par lots, identifiées au départ de la production, afin d'éviter toute contestation.

III. REGLEMENT DES LIVRAISONS

a) Un acompte sera versé dans les 20 jours de la livraison pour les volailles, dans la première quinzaine du mois pour le mois écoulé pour les oeufs.
Cet acompte sera basé sur les poids morts pour les volailles, et sur le nombre d'unités commercialisables pour les oeufs. Les prix acomptes seront déterminés par la direction, en accord avec le Conseil d'administration.
Des réfactions pourront être appliquées pour mauvaise qualité ou mauvaise livraison. Ce prix acompte sera déterminé annuellement pour les volailles, mensuellement pour les oeufs.

b) Les excédents de l'exercice seront répartis aux adhérents après détermination d'un prix moyen pondéré net, pour l'exercice considéré, ceci permettant à chacun, quel que soit le prix acompte qui lui ait été appliqué dans le cours de l'exercice, d'être rémunéré de façon identique.

c) Les règlements se font exclusivement par chèque bancaire sur la Caisse de crédit agricole.

IV. GESTION DES ELEVAGES

a) Chaque adhérent tiendra, avec l'aide de la Coopérative, une comptabilité des productions avicoles organisée avec l'aide de la Coopérative.

b) Les indications fournies par cette comptabilité pourront être utilisées par la Coopérative au profit de tous les autres adhérents.

V. INFORMATION TECHNIQUE DES ADHERENTS

a) La Coopérative aidera individuellement ou collectivement les adhérents à s'informer des connaissances techniques intéressant leurs élevages.

b) Des réunions de travail auront lieu régulièrement auxquelles chaque adhérent s'engage à assister sauf empêchement grave. Il sera même organisé des voyages ou des journées d'études de nature à aider chacun à progresser dans la connaissance technique de son travail particulier d'éleveur.

c) La mise en commun des expériences et des connaissances techniques de chacun se fera dans un esprit de coopération mutuelle.

d) Des liaisons pourront être établies avec les organismes professionnels privés ou publics susceptibles d'aider les adhérents de la Coopérative dans leur travail de recherche et d'amélioration technique.

e) Une documentation spécialisée pourra être mise à la disposition des adhérents.

VI. DISCIPLINE - SANCTIONS - LITIGES

a) La discipline librement consentie étant la base de la Coopérative, chacun fera l'effort de se soumettre aux règlements établis pour le plus grand bien de tous.

b) Les manquements à cette discipline et aux différents règlements qui la codifient, seront soumis au Conseil d'administration qui pourra prendre des sanctions allant de l'amende à l'exclusion.

c) Les litiges entre la Coopérative et l'un de ses adhérents seront soumis au Conseil d'administration.

x

x x

N° 4 Organisation contrôlée par la Coopération agricole - 1er Modèle
(Allemagne Fédérale)

VERPFLICHTUNGSERKLÄRUNG FÜR JUNGGEFLÜGELMAST

Der Unterzeichnete (Mäster) übernimmt im Auftrag

a) der Firma "A"
   in "X"

b) der Firma "B"
   in "X"

die von Junggeflügel auf eigene Rechnung zu folgenden Bedingungen:

1.

Der Mäster verpflichtet sich, die ihm von den Auftraggebern vermittelten und in seinem Eigentum stehenden Mastküken ausschliesslich mit dem ihm von der "A" zur Verfügung gestellten RF-Mastfutter ordnungsgemäss zu mästen.

2.

Zur Erzielung eines marktgerechten Erzeugnisses (Mastgeflügel) verpflichtet sich der Mäster zur Beachtung und Einhaltung aller ihm von den Auftraggebern erteilten Ratschläge und Auflagen hinsichtlich Stalleinrichtung, Haltung, Mästung und Ablieferung der Mastküken. Insbesondere stellt der Mäster den benötigten Maststall in vorschriftsmässiger Bauart und Ausstattung und sorgt für ausreichende Belüftung, Beheizung, Beleuchtung, Einstreu und Desinfektion.

3.

Der Mäster erhält die Mastküken vom Lieferanten zu dessen Originalpreis berechnet. Der Rechnungsbetrag ist von ihm sofort am Liefertag an den Lieferanten in bar zu bezahlen. Etwaige Mängelrügen sind vom Mäster unmittelbar mit dem Mastkükenlieferanten zu regeln.

4.

Die "A" liefert dem Mäster spätestens am Tage vor der Kükenlieferung das für die Mast benötigte Mastfutter, und zwar

a) "A" -Kükengrütze RF 12 für die ersten 2 bis 3 Lebenstage, für je 100 Mastküken 1 kg

b) "A" -Ringfutter 14-A-, Geflügelmast-Starterfutter, für die folgenden 14 Lebenstage, je Küken 250 g

c) "A" -Ringfutter 14-B-, Geflügelmast-Alleinfutter, für die restliche Mastzeit, je Küken 2.750 g

Preise für obige Futtermittel betragen im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses frei Lagerhaus bei

RF 12	DM 0,61 je kg einschl. Verpackung
RF 14-A-	DM 61,00 je 100 kg
RF 14-B-	DM 55,00 je 100 kg

Ein etwaiger Mehrbedarf ist rechtzeitig bei der "A" anzufordern.

Der Rechnungsbetrag für das gelieferte Mastfutter wird bis zur Ablieferung der Tiere von der "A" gestundet. Die Forderung ist jedoch spätestens 1 Tag vor dem Zeitpunkt fällig, an dem Pfandrechte Dritter an den Mastküken entstehen oder geltend gemacht werden. Die allgemeinen Lieferungsbedingungen der "A" für "A" -Ringfutter werden anerkannt.

Zur Sicherung der Ansprüche der "A" aus Futtermittellieferungen übereignet der Mäster die Tiere, auf die sich vorstehende Verpflichtungserklärung bezieht und die in ..... aufgezogen werden, an die "A". Die Übergabe wird dadurch ersetzt, dass der Mäster die Tiere für die "A" in Verwahrung hält und alle Massnahmen trifft, die für die Gesunderhaltung der Tiere erforderlich sind. Der Mäster tritt die Forderung aus dem Verkauf der Tiere gegenüber dem Käufer in Höhe des Futtermittelrechnungsbetrages ab an die "A".

5.

Die Mindestmenge, zu welcher sich ein Mäster verpflichten kann, beträgt 1.000 Mastküken. Nach Verbrauch der gelieferten Futtermenge sind die Küken an die "B"/"A" abzuliefern. Der Mäster verpflichtet sich, die gemästeten Küken zu dem ihm von der Schlächterei angegebenen Abholzeitpunkt bereitzustellen und darf die Küken zuvor während einer Nüchterungsfrist von 8 Stunden nicht

mehr füttern. Für das Einpacken und Verladen der Tiere stellt er Hilfspersonal.

Auf Ansuchen der zu beliefernden Schlachtstelle muss der Mäster für je 500 abzuliefernde Mastküken eine Hilfskraft zum Schlachten zur Verfügung stellen. Die Schlachtstelle hat die Reisekosten für die Hilfskräfte und eine angemessene Lohnvergütung für die geleistete Arbeit zu bezahlen.

6.

Auf Grund der Forderungsabtretung Ziff. 4 bezahlt die Käuferin der Mastküken zunächst dem Futtermittellieferanten alle die Mastperiode betreffenden Futtermittel- und sonstigen Bezüge (z. B. Vitamin-Stress-Zusatzfuttermittel usw.). Der verbleibende Erlösanteil wird dem Mäster unverzüglich unter Berücksichtigung der Schlacht- und Beifuhrkosten von der Käuferin der Mastküken ausbezahlt. Die Auszahlung erfolgt nach dem in der Schlachtstelle festgestellten kalten Schlachtgewicht in bratfertigem Zustand - Kaltgewicht ohne Federn, Kopf, Darm, Innereien, Kropf und Füsse - auf der Grundlage eines Kilogrammpreises von

DM 4,70 für Schlachtqualität I
DM 4,20 für Schlachtqualität II

Der Schlachtlohn beträgt je Stück DM 0,50. Bei Abholung der Tiere beim Mäster beträgt der Abrechnungssatz für Beifuhr nach ..... bei einer Entfernung bis zu 50 km 5 Pfennig je Stück, bei grösserer Entfernung zusätzlich je 10 km 1 Pfennig bis zu insgesamt 10 Pfennig je Stück.

7.

Die in Ziff. 4 und 6 dieser Erklärung festgesetzten Preise und Erlöse gelten jeweils für eine Mastperiode. Sie können sich je nach Marktlage für die folgenden Mastperioden ändern. Die Auftraggeber haben das Recht, etwaige Preis- und Erlösänderungen vor Abruf der Mastkükenlieferung, die einer derartigen Änderung der Marktlage folgt, dem Mäster mitzuteilen, der seinerseits das Recht hat, bei einer für ihn ungünstigen Änderung unverzüglich für die folgende Mastperiode vom Vertrag zurückzutreten.

8310-2/VI/63 - F

Die Benachrichtigung über eine Preis- und Erlösänderung sowie die Rücktrittserklärung haben jeweils spätestens 10 Tage vor dem im voraus vereinbarten Mastkükenliefertermin zu erfolgen, wenn sie für beide Teile wirksam sein soll. Unterbleibt eine solche Benachrichtigung, so bleiben die Bedingungen der vorstehenden Verpflichtungserklärung auch für die darauffolgende Mastperiode unverändert bestehen.

8.

Die Verpflichtungserklärung gilt für Mastküken. Die Liefertermine sind aus der Anlage, die einen wesentlichen Bestandteil dieser Erklärung bildet, ersichtlich.

Der Mäster:

, den

Anlage zur Verpflichtungserklärung für Junggeflügelmast Nr. .....
vom ..... 1961 gemäss Ziffer 8 dieser Erklärung.

Die vereinbarten Liefertermine für die Mastküken sind:

am . . . . . Stückzahl . . . . . .
am . . . . . Stückzahl . . . . . .
am . . . . . Stückzahl . . . . . .
am . . . . . Stückzahl . . . . . .
am . . . . . Stückzahl . . . . . .
usw.

8310-2/VI/63 - F

Kalkulation für Junggeflügelmast, Stand 23. 11. 1960

		je Tier DM
Mastkükenbeschaffung:	-HY-BRO- frei Mästerstall	0,7800
Stallkosten:	Annahme Baupreis 30,0 je cbm umbauter Raum, Tierbesatz 10 Stk/qm, Stallhöhe 3 m, für 1000 Tiere also 300 cbm x 30,0 DM = 9.000,- DM, dazu für Erschliessung (Wasserleitg.,Stromleitg., Wege usw.) 1.000,- DM 10.000,- DM Gesamtstallbaukapital	
Kapitaldienst	daraus f. Abschreibung 10 % aus 10.000,- f.Ø Verzinsung 5 % aus 10,000,- 1.500,- DM bei 5-maligem Umschlag jährlich also bei 5.000 Tieren	0,3000
Gerätekosten:	gemäss Aufstellung Ø 1.000,0	
51,65 DM	Abschreibung Tränken u. Tröge 516,50 x 10 %	
54,40 DM	Abschreibung Strahler mit Zub.272,00 x 20 %	
52,50 DM	Abschreibung Leuchten 105,00 x 50 %	
50,00 DM	Verzinsung Ø 5 % aus DM 1.000,00	
208,55 DM	Gesamtkapitaldienst für Gerätekosten bei 5000	0,0417
Betriebskosten	für Wasser, Licht, Wärme, Reinigungsmittel	0,1500
Futterkosten	lt. Mastvertrag für Grütze	0,0061
	14 A	0,1525
	14 B	1,5125
Arbeitskosten:	Annahme 2 Std. Ø Arbeitszeit täglich bei 63 Tage Mastdauer = 126,00 x 1000 Tiere	0,1260
Zinsen Tierkapital:	780,00 DM x 8 % jährlich = 62,40	0,0642
Feuerversicherung:	2,5 % aus DM 9.000,0 = 225,-	0,0450
Kükenverluste:	höchstens 5 % aus der bezahlten Tierzahl	0,0390
Tierarztkosten:	(einschl. Medikamente, Desinfektion usw.)	0,1000
Gesamterzeugungskosten	also je Tier	DM 3,3152

Reinerlös je Tier lt. Mastvertrag bei 900 Gramm bratfertigem Abrechnungsgewicht abzüglich Fracht und Schlachtlohn 4,15/kg = DM 3,7350

Überschuss je Tier also = DM 0,4198

oder rund 42 Pfennige.

Steuern betragen bei landwirtschaftlicher Erzeugung 0
bei gewerblicher Erzeugung 4 % Umsatzsteuer
+ Gewerbesteuer je nach örtlichen Sätzen.

Landwirtschaftliche Erzeugung liegt vor, wenn je qm landwirtschaftlicher Nutzfläche nicht mehr als 1 Tier jährlich gemästet wird. Rechtsunsicherheit besteht hinsichtlich der Auslegung des Begriffes "Futterzukaufmenge".

N° 5 Organisation contrôlée par la Coopération agricole
(2e Modèle) (Allemagne R. F.)

V E R T R A G

zwischen dem Eier- und Geflügelproduzenten "A" . . . . . .
. . . . . .
in "X" . . . . . .
- nachfolgend Lieferant genannt -

und der "B"
in "Y" - nachfolgend AG genannt -

§ 1

Die Unterzeichner verpflichten sich:

1. Der Lieferant:

a) zur Schaffung gesunder Haltungsverhältnisse einen den Forderungen des Beratungsdienstes der zuständigen Landwirtschaftsschule entsprechenden Stall bereitzustellen;

b) die Auswahl eines gesunden und leistungsfähigen Tiermaterials zu sichern und ab sofort alle neu anzuschaffenden Junghennen über die AG oder durch deren Vermittlung als Eintagsküken zu beziehen und nach den Vorschriften der AG zu kennzeichnen;

c) mindestens 150 Hennen und spätestens 2 Jahre nach Abschluss dieses Vertrages 250 Hennen zu halten;

d) nur die von der AG bezogenen Hennen nach 1 1/2 jährigem Umtrieb zur Schlachtgeflügelverarbeitung an die AG lebend mit der Kennzeichnung (vgl. 1 b) abzuliefern;

e) den von der AG in Zusammenarbeit mit den Beratungsstellen der Landwirtschaftsschulen aufgestellen Fütterungsplan einzuhalten;
Der Fremdfutterbezug erfolgt über die AG.

f) gleichmässig über das ganze Jahr verteilt je Huhn mindestens 150 Eier, das sind wöchentlich 3 Eier, abzuliefern; und keine Eier selbst zu vermarkten;

g) die Eier an den von der AG festgesetzten Wochentagen abzuliefern (wöchentlich sind mindestens 2 Ablieferungstage für jeden Erzeuger festzusetzen). Ablieferungstage sind alle Werktage von Montag bis Freitag;

h) die Eier täglich dem Nest zu entnehmen und in keinem Falle ältere als 3 - 4 Tage alte Eier abzuliefern;

i) vollkommen saubere Eier abzuliefern (die Legenester sind entsprechend einzurichten) und die Lieferung verschmutzter oder gewaschener Eier unbedingt zu unterlassen;

j) anormalschalige oder Knickeier von der Ablieferung auszusortieren;

k) alle von ihm erzeugten und an die AG abzuliefernden Eier mit dem von der AG zu beziehenden Erzeugerstempel zu versehen.

2. Die AG:

Die im Vertrag vorgeschriebenen Liefermengen abzunehmen, wenn sich der Lieferant an die Lieferbedingungen hält.

§ 2

Alle Hennen und Eier werden bei Anlieferung von der AG zurückgewiesen, wenn der Lieferant die in Ziff. 1 genannten Verpflichtungen nicht einhält.

§ 3

Die Bezahlung der Eier erfolgt nach Gewicht bar oder durch Überweisung auf das Bankkonto des Lieferanten.

§ 4

Verletzt der Lieferant schuldhaft diesen Vertrag, so ist er zum Schadenersatz verpflichtet. Wiederholt grobe Verstösse berechtigen die AG zur sofortigen Kündigung. In diesem Falle ist der Aktionär verpflichtet, seine Aktien einem näher von der AG zu bezeichnenden Interessenten höchstens zum Nennwert anzubieten. Die Anbietungspflicht besteht auch, wenn die sich aus dem Liefervertrag ergebende Lieferverpflichtung auf die Dauer nicht übernommen werden kann.

§ 5

Der Vertrag darf jeweils nur auf Jahresende bis spätestens 31. 5. gekündigt werden.

, den

Der Lieferant AG

A N N E X E C

Règlements techniques d'élevage

N° 1 Règlement technique obligatoire dans une Coopérative spécialisée (France)

N° 2 Règlement technique obligatoire dans une Coopérative specialisée (France)

N° 3 Circulaire diffusée auprès des éleveurs par une Firme intégrante non Coopérative

N° 1 Règlement technique obligatoire dans une Coopérative spécialisée (France)

R E G L E M E N T T E C H N I Q U E

I. BATIMENTS

Poulailler de 200 m2 installé par les soins de la Coopérative pour recevoir une bande de 2.000 poussins (10 par m2) à la fois.

II. MATERIEL

Chauffage central, respecter les températures lues sur un thermomètre placé au bord du réflecteur.

	Hiver	Eté
1re semaine	35°	35°
2me "	32°	30°
3me "	30°	25°
4me "	28°	20°
5me "	25°	

La température optima dans la salle doit être de 15 à 18°.

- Mangeoires: trémies fournies par la Coopérative - nombre minimum 60
- Abreuvoirs: 8 automatiques de 1m de long
  ou 5 " de 1m 50 de long

III. ALIMENTATION

0 - 3 semaines,	super démarrage N en farine
3 - 8,5 "	spécial record N en miettes
8,5 - 11 "	poulet engrais N granulé

Lors du changement d'aliment, une transition de 4 jours devra être observée.

IV. LITIERE

Copeaux ou mélange copeaux et pailles hachés: au moins 20 cm d'épaisseur au démarrage. Epandre une ou deux fois par semaine dès que les animaux ont 4 semaines, une poignée de superphosphate de chaux par m2 pour éviter le dégagement d'ammoniac. La quantité de matéraux nécessaires à la constitution de cette litière sera de 40 m3 par bande.

V. PRECAUTIONS SANITAIRES ET DESINFECTION

Prévenir le docteur vétérinaire traitant dès qu'il y a eu plus de deux morts dans une même journée autrement que par des causes accidentelles: écrasement, étouffement. Ces causes doivent d'ailleurs être exceptionnelles.

La désinfection sera effectuée dans les conditions fixées par ailleurs par la Coopérative.

VI. VISITE DE L'ELEVAGE

Chaque éleveur sera visité au moins une fois par mois régulièrement par l'agent technique de la Coopérative responsable de la livraison des poussins, de leur élévage, et de leur enlèvement pour abattage; au moins une fois en cours d'élevage d'une bande par le vétérinaire ou l'agronome X, toutes les fois où cela sera nécessaire par le vétérinaire traitant.

A chaque passage de l'une de ces personnes, il restera une trace écrite de ce qui a été observé ou prescrit.

VII. TENUE DE LA FICHE D'ELEVAGE BLEUE CI-JOINTE DU TYPE AGREE PAR LA COOPERATIVE

Elle sera remise à l'employé de la Coopérative au moment du ramassage du lot. Elle sera terminée après l'abattage. Lorsque la bande de poussins suivante sera amenée, l'agent technique de la coopérative exploitera cette fiche en la complètant avec la rose ci-jointe. Les deux fiches seront ensuite réunies dans le dossier élevage du producteur.

VIII. CAS PARTICULIER

Il pourra être fait un avenant à ce règlement technique dans le cas où il serait demandé au producteur d'élever une bande de poussins destinée à la ponte à la place d'une bande destinée à la chair.

N° 2 Règlement technique obligatoire dans une Coopérative specialisée (France)

COOPERATIVE AGRICOLE "A" de "X"

VOLAILLES: 20 Mars 1958

PRODUCTION RATIONNELLE DU POULET DE TABLE

ALIMENTATION

Il faut bien se persuader qu'il n'y a pas d'élevage industriel de poulet possible sans aliments équilibrés composés, et sans que ceux-ci soient de parfaite qualité. Se méfier des aliments bon marché

TYPES D'ALIMENTS UTILISES: La C.A."A" offre:

- 15 premiers jours: Super-démarrage Sanders (Anti-pullorique)
- 2 à 7 semaines : Poussin spécial Sanders Antibiotiques - Anticoccidiens
- 8 à 10 semaines : Poulets blancs Sanders

CONSOMMATION:

QUANTITE à prévoir par POULET: 1er mois 0 kg,500
2me mois 1 kg,500
3me mois 2 kg,500
TOTAL par poulet SANS GASPILLAGE 4 kg,500
pour un poids vif de 1.500 gr

INDICE:

La quantité d'aliments nécessaire à l'obtention:
d'un kg de viande sur pied . . . . . = 3 kilos

TOUTE VARIATION DE CES INDICES DOIT FAIRE RECHERCHER UNE ERREUR DE TECHNIQUE .....OU DE CALCUL:

Les indices sont la partie la plus intéressante de la comptabilité: il vaut mieux employer : 4 k à 60 Frs = 240 Frs
que 6 k à 50 Frs = 300 Frs

STOCKAGE

A l'abri de l'humidité, des rats et des voleurs.

MANGEOIRES et ABREUVOIRS:

Respecter scrupuleusement les normes ci-après sous peine de picage et d'irrégularité de croissance, et rechercher:

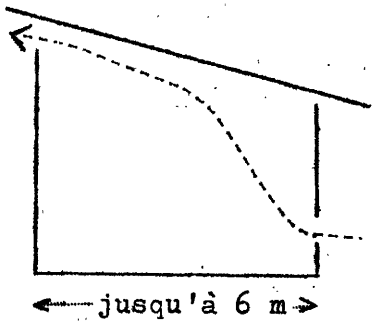
- des formes qui évitent le gaspillage (pertes litières mouillées)
- des matériaux faciles à nettoyer et désinfecter (tôle galvanisée)
- des grandes contenances (service plus facile et moins fréquent)

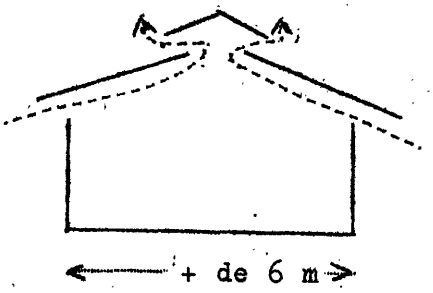
CE QU'IL FAUT POUR 500 POULETS

Nom	Long. ou capacité	Coupe	De 0 à 15 j	De 15 à 30 j	De 30 à 45 j	De 45 à 60 j	De 60 à 90 j
Mangeoire à poussins	1 m	5 cm / 10	10	15			
Mangeoire poulets	1 m	10 cm / 15			15	15	20
Abreuvoir syphoïde ...	10 l		2	4 ou			
Abreuvoir syphoïde...	20 l			2	4 ou	6 ou	8 ou
Abreuvoir automatique	1 m				2	2	2

LES BATIMENTS

CONSTRUCTION





Matériaux:

Sol: généralement cimenté, exceptionnellement terre battue

Toit: éverite ondulée (isolation) papier goudronné

Murs: bois
briques ou parpaings creux.

Disposition:
Jusqu'à 6 m de profondeur: 1 pente
Plus de 6 m de profondeur: 2 pentes

Orientation: Plus favorable au SUD

Parcours: Inutile pour le poulet.

Autorisation: Commodo et incommodo, s'adresser à la Préfecture

Accès: Nécessité d'un bon accès pour les camions de litière, aliments et envois de poulets

AMENAGEMENTS:

- Hauteur de plafond: la limiter à 2,50 m
- Service: éviter les petits locaux dispersés et d'accès malaisé
- Prévoir des cases isolées et étanches les unes par rapport aux autres
- Prévoir les évacuations de litières, de poulets
- Demander aussi le commodo et incommodo à la D.S.V. départementale
- Attention aux rats

- ISOLATION: Toujours utile: - pertes de calories en hiver
  - condensations sous l'éverite des toits
  - surchauffes en été

- ECLAIREMENT:

Non indispensable, mais peut servir un jour. Prévoir 1/5 de la surface du sol en surface vitrée.

- VENTILATION: C'est le problème n° 1 de l'élevage du poulet:

a) pour assurer l'oxygène indispensable aux poulets,

b) pour lutter contre la pollution des locaux,

c) pour évacuer l'humidité dégagée par les sujets et les litières.

A. Ventilation statique:

Voir les deux schémas au recto.

Cette ventilation varie en fonction: - de la température
- des vents dominants

Elle est très délicate à réaliser et demande d'être constamment ajustée en fonction de ces variations. Prévoir de tout ouvrir en été (panneaux grillagés).

Toujours insuffisante dans le Lauragais

B. Ventilation dynamique:

Employer de préférence les aspirateurs qui créent une dépression dans le local à ventiler, les entrées d'air étant à l'opposé de l'aspirateur.

Employer un aspirateur d'un débit théorique de 1 m2/seconde pour 1.000 poulets.

Ne pas leur adjoindre de gaines.

Prévoir en hiver un réchauffage de l'air introduit.

- NETTOYAGE - DESINFECTION:

Problème n° 2 pour éviter les pertes de rendement: seule une méthode très sévère permet un programme de roulement continu sans jamais arrêter l'élevage.

a) Sortir la litière

b) Epousseter la poussière (murs et plafond)

c) Nettoyer le sol à grande eau et décroûter. Rincer à l'eau javéllisée à 3 %

d) Aspersion avec une solution antiseptique (ammonium quaternaire 1/1.000). Si possible, aérosol d'ammonium quaternaire à 1/1.000.

e) Blanchiment

f) Laisser le local vide quinze jours environ

Etant donné la sévérité de ce programme, prévoir toujours dans le roulement un local supplémentaire pour les opérations de nettoyage et désinfection.

- ANNEXE: Fosse à cadavres ou four crématoire.

CHAUFFAGE

Appareils à cloche (réchauffent les poussins par convection, par l'intermédiaire de l'air).

1°) - Eleveuses à charbon:

Les plus répandues, les plus pratiques (les poussins se mettent d'eux-mêmes à la place qui leur convient).

Consommation: 5 à 15 kgs par jour pour 500 poussins

Entretien: Secouer, écendrer, remplir matin et soir

Inconvénients: Risque incendie: vérifier scrupuleusement tous les soirs la fermeture des portes d'écendrage

Avantages: Recharge très vite le poussin en calories

2°) - Eleveuses électriques:

- Peu de réserve de chauffe
- Délicates à règler
- Risque de panne
- Nécessitant un chauffage d'appoint l'hiver

Appareils à infra-rouge:

Réchauffent directement le poussin par radiation:

1°) à gaz

2°) électrique - assez employé mais surtout sur les petites installations,
- nécessité d'un chauffage d'appoint,
- nécessité d'un dépannage si coupure de courant.

Consommation: 3 watts par poussin

Température de fonctionnement

Au bord du chapeau de l'éleveuse et à la hauteur des poussins, il faut ..... (impossible à apprécier au thermomètre pour les appareils à rayons infra-rouge)	(1re semaine: 34°) (2me semaine: 32°) (3me semaine: 30°) (4me semaine: 28°) (5me semaine: 25°)

Et dans la pièce: de 5 à 15°, mais pas de courants d'air.

Les pièces trop chaudes sont plus dangereuses que les pièces trop froides.

Erreurs de chauffage - pneumonies
- défauts de croissance

DENSITE: Elle conditionne: - le nombre des contacts infectants,
- la qualité de la litière

NOMBRE CLE: 10 poulets par m2 de surface

Le surpeuplement entraîne:

- des coccidioses incurables,
- des poulets griffés,
- des litières croûteuses,
- un microbisme redoutable,
- une croissance irrégulière.

LITIERES: Elles doivent être sèches et absorbantes

Matériaux de choix:	- tourbe - copeaux	Purs ou en mélange
" de fortune:	- paille hachée - balles - sciure	

Elles sont conditionnées par la ventilation et la densité.

CONDUITE DE L'ELEVAGE

INSTALLATION DES POUSSINS

Plusieurs jours avant l'arrivée
- désinfection, nettoyage
- commande d'aliment
- préparation du matériel

Deux jours avant l'arrivée. . . . . .: réglage de l'éleveuse
- séchage de la litière

à l'arrivée:
- disposer les abreuvoirs remplis
- répandre l'alimentation, ou mieux du maïs concassé sur des papiers autour de la cloche
- entourer celle-ci d'un cercle de 30 cm de haut à 1 m de son bord pour éviter que les poussins ne s'éloignent
- sortir les poussins dont le piaillement aigu décroît lentement

Le premier soir:
- vérifier si les poussins sont disposés en couronne régulière autour de l'éleveuse: attention aux courants d'air.

le 2me jour: - disposer les mangeoires avec l'aliment

le 8me jour: - enlever le cercle protecteur et disposer les grillages pour couper les angles de la pièce

CHAPONNAGE:

Derrière la tête, trois à cinq semaines avant la vente:

- pellets d'hexoestrol à 10 ou 12 mmg.

LE MICROBISME

C'est la pollution progressive des locaux par les germes saprophytes. Cette pollution est d'autant plus rapide qu'une faute a été commise. Les antibiotiques en corrigent partiellement les dangers, mais il ne faut jamais perdre de vue les régles ci-dessous qui sont IMPERATIVES:

1°) Ne jamais mélanger de poussins d'âge différent
2°) Ne jamais déménager les poulets en cours d'élevage
3°) Ventiler scrupuleusement
4°) Respecter la densité
5°) Désinfecter règulièrement
6°) Respecter l'intervalle entre chaque bande

N° 3 Circulaire diffusée auprès des éleveurs par une Firme intégrante non Coopérative

RAPPEL DE QUELQUES CONSEILS GENERAUX QUI VOUS PERMETTRONT D'OBTENIR DE MEILLEURS INDICES DE CONSOMMATION

HYGIENE GENERALE ET DESINFECTION

Aussitôt après l'enlèvement de la bande de poulets, dépoussiérer les murs, enlever les toiles d'araignées; ôter la litière et bien balayer.

Nous vous laisserons cinq jours après l'enlèvement des poulets pour effectuer ce nettoyage, ce laps de temps écoulé, le service de désinfection prévenu par nos soins pourra se présenter chez vous, faites en sorte que tout soit prêt car nous serions dans l'obligation de vous compter les frais de déplacement dans l'éventualité d'une deuxième visite. Cette désinfection sera faite les fenêtres fermées; 24 heures après, ouvrir portes et fenêtres afin de laisser pénétrer l'air et le soleil qui assainiront également l'atmosphère et ceci pendant tout le temps de repos du local.

INSTALLATION

Veillez à bien mettre le plafond de niveau en donnant une légère pente descendante en direction de la chaudière. Ces plafonds sont raccordés à la chaudière par les durites en caoutchouc; ne les laissez pas s'aplatir ou se distendre. Au remplissage, évitez de laisser se former des bulles d'air dans les tubes, toutes causes qui entravent la circulation de l'eau. Sous le plafond, mettez une litière de copeaux de bois de façon que l'espace entre la litière et les tubes soit de 20 cm maximum. Pour concentrer la chaleur sous les plafonds et éviter son rayonnement, disposez sur les tubes une épaisseur de deux sacs papier. Sur le pourtour du plafond, vous laisserez descendre une feuille de papier jusqu'à 8 à 10 cm de la litière.

Afin de limiter l'aire de promenade des poussins et leur permettre de retrouver facilement l'éleveuse, installez un barrage soit de ballots de paille, soit de panneaux de 50 cm de haut à 1 m 20 autour du plafond chauffant.

Ce barrage sera éloigné au fur et à mesure de la croissanc et de la vitalité des poussins. Il faut leur donner environ:

- 2 m à 10 jours
- 3 m à 15, 18 jours
- entre 3 et 4 semaines, on peut supprimer cette barrière car les poussins passent au-dessus.

LITIERE

Que vous utilisiez les copeaux de bois ou la paille, veillez à ce que la litière soit toujours sèche. Ne craignez pas de rajouter de la paille lorsque la litière croûte. Il est bon également d'épandre chaque semaine une ou deux poignées de superphosphate par m2 de litière, pour la désinfecter et bloquer l'ammoniac qui s'en dégage.

CHAUFFAGE

48 heures avant l'arrivée des poussins, fermez le local, allumez les éleveuses afin de réchauffer l'air de la poussinière et d'obtenir une température convenable sous l'éleveuse.

Voici les températures idéales que vous devez obtenir:

	Sous le plafond chauffant	dans le local
5 premiers jours	38 °	14 à 18°
2me semaine	35 °	-
3me semaine	32 °	-
4me semaine	29 °	-
5me semaine	26 °	-

ne pas arrêter le chauffage avant la fin de la 4me semaine en été et la fin de la 5me semaine en hiver.

La température optimum des salles pour obtenir les meilleurs indices étant de 18 °, il est donc nécessaire de calorifuger les locaux situés sous les toits, particulièrement ceux couverts en "eternit" ou en tôle. Cette isolation pourra être faite avec des sacs papier ou mieux encore avec des rouleaux de papier goudronné.

En période de froid, lorsqu'il n'est pas possible d'atteindre 14 ou 15° dans le local, il est indispensable d'étendre de chaque côté du plafond des voiles de nylon pour recréer cette atmosphère, faute de quoi le poussin ne sortira pas de dessous l'éleveuse et certains se laisseront mourir de faim.

Lorsque vous utiliserez les voiles de nylon, veillez bien au renouvellement de l'air sous les voiles, ne jamais fermer complètement contre les ballots de paille ou tout au moins replier ces voiles pendant 10 minutes, 5 à 6 fois par jour au moment où vous leur donnez à manger pour bien les aérer.

ECLAIRAGE

Il faut beaucoup de lumière pour que les poussins puissent trouver leur nourriture au début de leur existence. Ils ont besoin de 14 à 16 heures de pleine lumière, il faut donc les leur donner et par temps sombre éclairer le local. Il n'est pas indispensable de les éclairer toute la nuit ou de leur laisser une veilleuse, mais pour cela il faut les habituer dès le premier jour, car tout changement des conditions d'élevage au cours de la croissance peut provoquer des tassements, étouffements, etc...

Pendant les premiers jours, il est indispensable de faire coucher les poussins sous l'éleveuse. Pour vous faciliter ce travail, placez deux petites ampoules sous le plafond, éclairez-les et éteignez celles servant à éclairer le sol. Les poussins attirés par la lumière viendront d'eux-mêmes sous l'éleveuse ou du moins vous aurez peu de peine pour les rentrer. De plus, si pendant la nuit un poussin s'égare, il sera attiré par la lumière de l'éleveuse. Au bout de quelques jours, utilisez les veilleuses seulement pour les faire coucher et éteignez tout, au bout d'un quart d'heure les poussins s'accomoderont très bien du noir absolu.

ALIMENTATION

Les poussins doivent toujours avoir à leur disposition de l'aliment à volonté:

Pendant les 2 premiers jours, disposez l'aliment sur des feuilles de sac de papier à raison d'une feuille tous les mètres. Au 3me jour, sur les papiers, disposez quelques mangeoires premier âge, remplissez-les abondamment pour que les poussins trouvent bien l'aliment. Par la suite, remplissez les mangeoires au 2/3 et même qu'à moitié s'il y a du gaspillage.

Récupérez l'aliment sur les papiers, tamisez-le pour le faire utiliser en fin de période.

A chaque changement d'aliment, faites une transition de 2 jours minimum.

Nombre de repas indispensables:

15 premiers jours - 5 à 6 fois par jour
ensuite 3 à 4 fois par jour
à l'engraissement 3 repas par jour.

Si les mangeoires contiennent encore suffisament d'aliment, ne pas trop les remplir mais se contenter de remuer l'aliment avec la main et en ôter les débris de paille et copeaux que les poulets auraient pu y projeter.

Les poulets étant curieux par nature, viennent manger chaque fois que l'on remue le contenu des mangeoires. Les laisser toujours manger à volonté, c'est lorsqu'ils mangent le plus par jour qu'ils font l'indice de consommation le plus bas.

ABREUVEMENT

Les poussins ne doivent jamais manquer d'eau propre. Au départ, bien répartir les abreuvoirs de 5 litres sur le pourtour de l'éleveuse, le premier jour, en période froide, tiédir l'eau.

Dès 4 semaines, on peut placer les abreuvoirs automatiques au centre des locaux, de manière que les poulets n'aient pas à se déplacer beaucoup pour aller boire, une distance de 4 mètres étant considérée comme un maximum.

AERATION

Comme tous les oiseaux, les poussins demandent énormément d'air, veillez à ce que ce renouvellement de l'atmosphère se fasse bien, ce qui maintiendra les litières sèches et évitera les formations d'ammoniac qui, par l'irritation de muqueuses, est une des causes du coryza. Pour cela, placez toujours les ouvertures sur les murs opposés, munissez-les de déflecteurs qui éviteront les courants d'air au ras du sol.

La nuit, maintenez les ouvertures fermées sauf par temps très calme en été.

NORMES DE PRODUCTION DU POUSSIN

Densité des poussins dans la poussinière jusqu'à 6 semaines 20 par m2

Densité des poussins en fin d'engraissement 10 " "

Nombre de mangeoires 1 er âge 1 m double face par 50 poussins

Nombre de mangeoires engraissement 1 m double face par 25 poulets

Nombre d'abreuvoirs de 5 litres 1 par 150 poussins

Nombre d'abreuvoirs automatiques 1 m par 200 poulets à condition que ceux-ci soient placés au centre de la pièce. Dans le cas d'abreuvoirs muraux, doublez la longueur.

Pour vous aider à contrôler la consommation d'aliments de vos poulets, voici à la fin de chaque semaine, la quanitité moyenne d'aliment consommé pour produire un poulet de 1 kg 500 à 11 semaines.

EN FIN DE SEMAINE

Aliment consommé	Semaines									
	1ère	2me	3me	4me	5me	6me	7me	8me	9me	10me
	250	450	700	1 kg	1,4	2	2,6	3,3	4	4,5

Placez la feuille d'élevage dans la poussinière et ne pas oublier d'y mentionner les morts régulièrement chaque jour, afin que nous n'ayons pas à vous faire constater un écart trop important entre les manquants à l'enlèvement et les morts, ce qui serait extrêmement désagréable pour vous comme pour nous.

- Annexes au chapitre IV

A) Modèles de contrats d'approvisionnement liant des centrales d'achat du commerce intégré et des abattoirs industriels de volailles

B) Les normes de classification "officiellement" utilisées aux Halles Centrales de Paris

C) Modèles de fiches de collecte des statistiques d'incubation utilisées en France et aux U.S.A.

D) Statistiques diverses

(A)

Modèles de contrats d'approvisionnement liant des centrales d'achat du commerce intégré et des abattoirs industriels de volaille.

CONTRAT N° 1

CONTRATS POULETS

Messieurs,

Nous vous confirmons notre accord pour le renouvellement d'un marché pour l'année (du au).

Nous vous confirmons les points suivants :

Qualité : Qualité extra, c'est-à-dire, poulets de bonne conformation, bien en chair, graisse légère et uniformément répartie, absence totale de sicots, meurtrissures ou de coloration anormale; peau nette sans incision ni déchirures.
- 1 kg 200 à 1 kg 700 suivant les demandes des entrepôts.

Calibres : En cagettes de 6 pièces pour nos entrepôts de A et B; en cagettes de 4 pièces pour les entrepôts de C et D.

Livraisons : Les caisses devront contenir des poulets d'un poids différent, à savoir :

- pour les caisses de 6 pièces :
  1 poulet de 1 kg 200 environ
  4 poulets de 1 kg 400 environ
  1 poulet de 1 kg 700 environ

- pour les caisses de 4 pièces :
  1 poulet de 1 kg 200
  2 poulets de 1 kg 400 à 1 kg 500
  1 poulet de 1 kg 600

Les poids nets des 4 ou 6 pièces devront être indiqués sur l'étiquette extérieure (emballage perdu).

Quantités : 6.000 poulets par semaine avec possibilité d'augmentation ou diminution de 10 %, la répartition sur nos entrepôts étant la même que pour nos précédents contrats, à savoir :

- D ..... 1.200 par semaine
- C ..... 700 par semaine
- B ..... 1.800 par semaine
- A ..... 2.300 par semaine.

Au cas où nos ventes augmenteraient sensiblement, nous étudierions la possibilité d'augmenter ces quantités.

Prix : Nous prenons note du prix de 4,50 NF le kilo, prix qui nous paraît normal pour la prochaine campagne; cependant, si par suite de la situation les cours venaient à s'effondrer ou à augmenter dans des proportions importantes, nous pensons qu'il serait normal dans notre intérêt commun de reconsidérer le prix de 4,50 NF.

Nous vous proposons de revoir ce prix dans le cas où les cours dépasseraient 5,00 NF le kilo ou, par contre, descendraient à 4,00 NF.

Règlement : Par traite à 30 jours les 10 et 25 de chaque mois sur la Banque X à D.

Marchandise refusée : Tout poulet refusé pour non conformité sera laissé à votre disposition en chambre froide; le remboursement devra en être fait par chèque dans les 8 jours.

Poulets destinés à l'entrepôt de A : Nous attirons tout particulièrement votre attention sur les poulets que vous livrez sur cet entrepôt; par suite d'un transport plus long, nous pensons indispensable que ce transport soit fait par un camion direct "E-A".

Au cas où nous aurions de nouvelles difficultés sur cet entrepôt au point de vue qualité, nous nous réservons le droit de soustraire de notre contrat les 2.300 pièces de A.

Pour la bonne règle, nous aimerions que vous nous confirmiez cet accord.

Nous vous prions d'agréer, Messieurs, nos sincères salutations.

Y .....
L'un d'eux

CONTRAT N° 2

Variante n° 1

Messieurs,

Pour faire suite aux différents entretiens que nous avons eu le plaisir d'avoir avec vous, et sur les bases qui ont été débattues lors du passage de Messieurs X et Y chez vous, un nombre appréciable de nos sociétés est d'accord pour tenter un essai d'approvisionnement en volailles avec un prix fixe, pour une période de six mois, allant du début octobre 1960 à fin mars 1961.

Le prix de campagne valable pour ces six mois est de 4,60NF le kilo pour un poulet de premier choix, pattes blanches, chair blanche, calibré et présenté en emballage de 20 kg nets.

Ce prix de 4,60 NF, s'entend franco toutes destinations, pour des volailles présentées soit nues, soit sous cryovac.

Pour les quantités qui seraient livrées en emballage de 10 kg nets, le prix serait alors majoré de 0,05 NF par kilo, et serait donc de 4,65 NF le kilo.

Nous vous prions de trouver ci-joint :

1) un état récapitulatif de l'ensemble des besoins sur six mois étalés semaine par semaine;

2) par semaine, une ventilation des quantités portées sur l'état récapitulatif précisant le destinataire, les calibres demandés, la présentation et le mode d'emballage.

Note explicative sur le contrat N° 2

a) La première variante est celle qu'une centrale d'achat importante a signée avec un abattoir industriel prévoyant la livraison de 221.000 poulets à un prix prédéterminé fixé à 4,60 F le kg. Au bout de quelques semaines d'exécution du contrat, la centrale d'achat a refusé de payer le prix prévu en raison de la dépression durable du Marché.

b) L'abattoir industriel a proposé la seconde variante du contrat, beaucoup plus flexible dans le domaine des prix, mais sans succès.

Nous vous adressons enfin, en trois exemplaires, une liste de nos sociétés afin que vous puissiez, à tout moment, connaître leur adresse exacte.

Si en principe les quantités indiquées sur les états joints sont des quantités fermes, et que sans autres instructions de notre part ou de la part des sociétés, vous pourriez faire des expéditions en respectant les quantités exprimées, il est bien entendu que pour cette période d'essai de six mois le chiffre pourrait varier d'environ 10% en plus ou en moins, à la demande des sociétés destinataires.

En ce qui concerne le règlement, nous vous donnons également ci-joint un tableau précisant le mode de règlement habituel de chacune de nos sociétés, et pensons que vous ne verrez aucun inconvénient à vous y conformer.

Nous sommes persuadés que les rapports réciproques que nous allons avoir sur les bases définies ci-dessus, porteront tous leurs fruits, et que, lorsque nous discuterons fin novembre - début décembre le renouvellement d'une tranche de six mois, un nombre encore plus grand de sociétés participera à cette opération, et que les sociétés ayant participé augmenteront les pourcentages des quantités passées sous contrat, car il faut bien penser que les quantités actuelles ne couvrent qu'une partie de leurs besoins.

Nous espérons que vous pourrez dès maintenant nous donner votre accord sur les quantités que nous vous indiquons.

Nous aurons du reste l'occasion d'ici la mi-septembre, d'en parler avec vous, et de voir les quelques petits points de détail qui mériteraient d'être aplanis.

Nous pensons en particulier au problème, pour certaines sociétés, de l'approvisionnement en lapins, et au problème de livraison pour les sociétés du secteur breton.

Dans l'attente de vous lire pour confirmation, veuillez croire, Messieurs, en l'assurance de nos sentiments distingués.

Signature :

P.S. Au début de la semaine prochaine, nous vous ferons parvenir la ventilation complète par semaine et par mois.

TABLEAU RECAPITULATIF

Sociétés	Quantités	Observation
A	16.150	Petits ..... 15 % Moyens ..... 50 % Gros ..... 35 %
B	2.700	Poulets de 1 kg 200
C	3.100	1 kg à 1,500 Kg . . . . 1/3 1,500 Kg et plus . . 2/3
D	18.100	de 1 kg 100 à 1 kg 600 - environ 3.000 par calibre
E	12.000	1 kg 200 - 1 kg 400 1/3 1 kg 400 - 1 kg 600 1/3 1 kg 600 - 2 kg 1/3
F	1.000	de 1 kg 400
G	8.960	Suivant répartition à vous indiquer au fur et à mesure. En outre, au mois de décembre, prévoir en plus
	1.050	400 poulets de 1 kg 300 450 " de 1 kg 400 200 " de 1 kg 400
H	6.550	1 kg 400 - 1 kg 500 ...80 % 1 kg 500 et plus .....20 %
I	6.500	1 kg 200 - 1 kg 350 ...25 % 1 kg 550 - 1 kg 650 ...50 % 1 kg 650 - 2 kg .....25 %
J	13.300	1 kg 200 - 1 kg 400 ...1/3 1 kg 400 - 1 kg 600 ...1/3 1 kg 600 - et plus 1/3
K	4.900	1 kg - 1 kg 500 .....3.900 1 kg 500 et plus 1.000
L	3.600	1 kg .....2/3 1 kg 200 .....1/6 1 kg 300 .....1/6
M	10.600	1 kg 200 .....25 % 1 kg 500 .....65 % 2 kg .....10 %
N/O	10.100	1 kg 700
P/Q	3.100	1 kg 300 et 1 kg 800
R/S	39.000	1 kg 100 - 1 kg 300 ...20 % 1 kg 300 - 1 kg 800 ...80 %
T	4.800	1 kg 200 .....50 % 1 kg 400 .....50 %
	165.510	

Sociétés	Quantités	Observations
	165.510	
U	2.010	de 1 kg 200 à 1 kg 500
V	51.000	1 kg 100 - 1 kg 300 .....50 % 1 kg 300 - 1 kg 500 .....30 % 1 kg 500 - 1 kg 700 .....20 %
W	2.520	1 kg .....500 1 kg 200 .....1.520 1 kg 400 500
Total :	221.040	

CONTRAT N° 2

Variante n°2

Entre la Société X - dont le siège est à A - dite ci-après "la Société",

d'une part,

Et les Etablissements

d'autre part,

Il a été convenu un contrat de fournitures de poulets dans le cadre d'un accord général passé avec la Société d'Achats Y traitant au nom des Sociétés à Succursales Multiples appartenant à ce groupement.

Article I - Ce contrat a été établi pour la période du au

Article II - La Société s'engage à fournir chaque semaine les quantités de poulets 1er choix indiquées à l'annexe I du contrat.

Article III - Les Etablissements ... s'engagent à prendre régulièrement livraison de cette commande hebdomadaire. Une tolérance de 15 % en plus ou en moins étant admise pour la passation des commandes des Etablissements ...

Article IV - Le prix hebdomadaire sera basé sur le cours moyen d'achat du kilo de poulet vif, publié chaque semaine par le Comité Interprofessionnel de l'aviculture de ...

Ce prix franco de port et d'emballage, est calculé ainsi qu'il est indiqué à l'annexe 2 du contrat.

En cas de carence du Comité, le prix de référence serait celui du prix moyen au kilo des achats, hors contrats, de poulets effectués par la Société X pour la semaine correspondante. Ce prix, relevé sur les livres comptables de la Société, sera certifié exact par un expert comptable agréé.

Article V - Le règlement pendant toute la durée du contrat sera effectué par traite à 30 jours d'expédition des marchandises.

Article VI - En cas de rupture du contrat du fait des Ets ... (sauf cas de force majeure), la Société X fera vendre, chaque semaine, jusqu'au ...., par des mandataires agréés de ...., les quantités prévues au présent contrat.

La différence entre le prix obtenu (déduction faite des frais de mandataire) et le prix prévu au contrat, sera à la charge des Ets ...

De même, si la Société X est dans l'impossibilité de livrer la commande passée par les Etablissements ... (sauf cas de force majeure), les Etablissements ... auront le droit de se fournir, pour la quantité de volailles prévue à l'annexe I, à charge pour la Société de rembourser la différence entre le prix payé et le prix qui aurait dû être appliqué selon l'article IV.

Fait à , le

Pour la Société
Le Directeur des ventes

Signature

ANNEXE I

au contrat établi entre la Société X et
les Etablissements ...

PLAN DE LIVRAISON

DATE	Poulets de 950/1150 g.	Poulets de 1150/1350 g.	Poulets de 1350/1550 g.	Poulets de 1550 g. +

EMBALLAGE PREVU :

Fait à , le

Pour la Société

Etablissement

Le Directeur des ventes

ANNEXE 2

au contrat établi entre la Société X et
les Etablissements ...

CALCUL DU PRIX

Le prix à appliquer aux Etablissements ... sera établi chaque semaine de la façon suivante :

- $\frac{\text{Prix du poulet VIF}}{0,79}$ + Frais Usine + Frais de transport

Le facteur 0,79 correspondant au rapport entre le poids du poulet VIF et du poulet ...

Les frais usine seront de ..... 0,82 NF

Le prix de transport sera :

1) pour des quantités inférieures à 500 g. 0,183
2) pour des quantités comprises entre 500 et 1.500g.0,14
3) pour des quantités supérieures à 1.500 g. 0,11

(B)

Les normes de classification "officiellement" utilisées

aux Halles Centrales de Paris

Critères	Qualité Extra	1ère qualité	2e qualité	Autres qualités
Conformation	Bonne	Normale	Presque normale	Irrégulière
Etat de la chair	Bien en chair Poitrine ouverte	Assez bien en chair	Etat de chair moyen	Etat de chair médiocre
Graisse de couverture	Légère, uniformément répartie	Apparente sur la poitrine et les cuisses		
Sicots	Absence totale de sicots	Quelques sicots	Sicots assez abondants	Nombreux sicots
Meurtrissures et coloration anormale	Absence totale	Légères meurtrissures - Pas de coloration anormale	Légères meurtrissures - Quelques colorations anormales	Abondantes
Déchirures et incisions (1)	Peau nette	Peu apparentes	Apparentes	Nombreuses

(1) A l'exclusion de l'incision nécessitée par l'ablation du jabot.

(C)

Modèles de fiches de collecte des statistiques d'incubation utilisées en France et aux U.S.A.

ENQUETES STATISTIQUES

ORGANISATION D'ENQUETES STATISTIQUES PERIODIQUES EN MATIERES DE PRODUCTION DE POUSSINS D'1 JOUR

Le ministre de l'Agriculture,

Vu la loi n° 51-711 du 7 juin 1951 sur l'obligation, la coordination et le secret en matière statistique;

Vu le décret n° 52-1059 du 15 septembre 1952, portant application de cette loi;

Vu le décret n° 59-1350 du 16 novembre 1959, modifiant la loi n° 51-711 du 7 juin 1951,

ARRETE :

Art. 1er - Tout détenteur d'appareil d'incubation destiné à la production de poussins est tenu de fournir chaque mois à la Direction des Services agricoles du département où cet appareil est utilisé des informations statistiques sur son activité.

Art. 2 - Il devra, à cet effet, souscrire une déclaration mensuelle, en remplissant le questionnaire dont le modèle est joint au présent arrêté; dans le cas où il détiendrait plusieurs appareils d'incubation situés dans des départements différents, il souscrira une déclaration dans chacun des départements intéressés.

Des imprimés seront à sa disposition dans les Directions des Services agricoles.

Les déclarations relatives à l'activité du mois écoulé devront être formulées dans les cinq premiers jours du mois suivant.

Art. 3 - Les infractions aux dispositions du présent arrêté, qu'elles consistent en défaut de réponse ou en la production de réponses volontairement inexactes, peuvent être sanctionnées par les peines visées à l'article 7 de la loi n° 51-711 du 7 juin 1951.

Art. 4 - Le directeur général des études et des affaires générales et le directeur général de la production et des marchés sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent arrêté, qui sera publié au "Journal Officiel" de la République française.

Fait à Paris, le 30 janvier 1963
Pour le Ministre et par délégation :
Le conseiller technique adjoint au directeur
du cabinet, Gabriel ROUGIE

ENQUETE STATISTIQUE MENSUELLE SUR LA PRODUCTION DE POUSSINS D'UN JOUR

(Loi du 7 juin 1951 - Arrêté du 30 janvier 1963)

Mois de .....

Nom de l'accouveur :

Raison sociale du couvoir (éventuellement) :

Adresse :

A - Nombre d'oeufs mis en incubation

Date de mise en incubation	Race ou croisement ponte	Race ou croisement chair	Race ou croisement mixte
1re semaine (1) 2e semaine 3e semaine 4e semaine 5e semaine			

B - Nombre de poussins d'utilisation destinés à la production, soit d'oeufs de consommation, soit de poulets commercialisés ou utilisés par l'accouveur

Date de naissance	Poussins ponte		Poussins chair (3)
	Sexés	Non sexés	
1re semaine (1) 2e semaine 3e semaine 4e semaine 5e semaine (2)			

(1) La première semaine est celle commençant le premier lundi du mois.

(2) La cinquième semaine n'est à prendre en considération que si le mois comporte cinq lundis.

(3) Comprendre dans la colonne "Poussins chair" les poussins ponte mâles commercialisés ou gardés sur l'élevage.

C - Nombre de poussins de reproduction destinés à des élevages de multiplication (Rubrique concernant les seuls élevages de sélection) (3)

Date de naissance	Poussins ponte		Poussins chair		Poussins mixtes	
	Mâles	Femelles	Mâles	Femelles	Mâles	Femelles
1re semaine (1)						
2e semaine						
3e semaine						
4e semaine						
5e semaine (2)						

(1) La première semaine est celle commençant le premier lundi du mois.

(2) La cinquième semaine n'est à prendre en considération que si le mois comporte cinq lundis.

(3) Les sélectionneurs vendant des poussins d'utilisation devront répondre également à la rubrique B.

8310-2/VI/63-F

I

Form Cef-318
(REV.8/60)

WEEKLY CHICK HATCHERY REPORT

USDA-AMS
AG.EST.DIV.

HATCHERIES	Reporting	Universe
1. Number .....(a)	..... (b)	.....
2. Capacity .....(000)(a)	..... (b)	.....

EGGS SET DURING WEEK	Broiler type	Egg type
3. Number reported .....(000)	.....	.....
4. Ratio to capacity (3 + 2a).....	.....	.....
5. Indicated (4 x 2b) .....(000)	.....	.....
6. Statist's estimate .....(000)	.....	.....
TOTAL HATCH		
7. Number reported .....(000)	.....	.....
8. Comparable with disposition .....(000)	.....	.....
9. Ratio to capacity (7 + 2a)	.....	.....
10. Indicated (9 x 2b) .....(000)	.....	.....
11. Statist's estimate .....(000)	.....	.....
PLACED FOR BROILERS (in all States)		
12. Number reported .....(000)	.....	.....
13. Percent of hatch (12 + 8)	.....	.....
14. Indicated (13 x 11) .....(000)	.....	.....
15. Statist's estimate .....(000)	.....	.....
PLACED IN STATE		
16. Number shipped out of State .....(000)	.....	.....
17. Number shipped into State .....(000)	.....	.....
18. Indicated placed in State	.....	.....
(15 + 17 - 16) .....(000)	.....	.....
19. Statist's estimate .....(000)	.....	.....
STRAIGHT RUN CHICKS SOLD		
20. Number reported .....(000)	.....	.....
21. Percent of hatch (20 + 8)	.....	.....
22. Indicated (21 x 11) .....(000)	.....	.....
23. Statist's estimate .....(000)	.....	.....
PULLETS FOR SUPPLY FLOCKS		
24. Number reported .....(000)	.....	.....
25. Percent of hatch (24 + 8)	.....	.....
26. Indicated (25 x 11) .....(000)	.....	.....
27. Statist's estimate .....(000)	.....	.....
OTHER PULLETS SOLD		
28. Number reported .....(000)	.....	.....
29. Percent of hatch (28 + 8)	.....	.....
30. Indicated (29 x 11) .....(000)	.....	.....
31. Statist's estimate .....(000)	.....	.....
SEXED COCKERELS SOLD		
32. Number reported .....(000)	.....	.....
33. Percent of hatch (32 + 8)	.....	.....
34. Indicated (33 x 11) .....(000)	.....	.....
35. Statist's estimate .....(000)	.....	.....

For week ending ....., 19..

(Agricultural Statistician)

State

8310-2/VI/63-F

II

WEEKLY HATCHERY AND CHICK PLACEMENT REPORT

Jun 1962

IF HATCHERY IS NOT OPERATING, PLEASE REPORT "NONE"
OPPOSITE QUESTIONS 1 AND 2, THEN RETURN TO US

Week Ending Saturday : Jun 9 1962

	Broiler type Number	Egg type Number
1. Chicken eggs set during week (include custom settings)		
2. Chicks hatched during week (include custom hatchings)		
3. Disposition of chicks hatched :		
(a) Placed for Commercial broiler production		xxxxxxxxxxxx
(b) Sold or kept for ALL OTHER PURPOSES :		
(1) Straight-run chicks	xxxxxxxxxxxx	
(2) Pullet chicks for hatching-egg supply flocks		
(3) Other pullet chicks	xxxxxxxxxxxx	
(4) Cockerel chicks (include any given away)	xxxxxxxxxxxx	
4. Average cash price now being received by you for 100 chicks :		
(a) Straight run	$	$xxxxxxxxxxxx
(b) Pullets :		
(1) Pure breeds	$xxxxxxxxxxxx	$
(2) In-cross breeds (hybrids)	$xxxxxxxxxxxx	$
(c) Average price per dozen paid by you to South Carolina producers for hatching eggs, including any premium for hatchability (do not report prices paid to brockers)	¢	¢

5. Of the chicks (broiler and/or egg type) placed this week (items 3a et 3b), please enter in the appropriate space, the number placed in :

State	BROILER type	EGG type	
		Pullets	Straight Run
South Carolina			
Georgia			
North Carolina			
Other (please specify)			

6. Chicken egg capacity (manufacturer's rating) including capacity not in operation (report only if changed from last report) :

Number : _____

Date _____ Person making report _____

(see other side for instructions)

Jun 1962
Budget Bureau N°.40-R1272.10.
Approval expires 12/31/65

SOUTH CAROLINA CROP REPORTING SERVICE
Office of Agricultural Statistician
U. S. Court House, Columbia, S. C.

U. S. Departement of Agriculture
Statistical Reporting Service

Clemson Agricultural College
Departement of Agricultural
Economics

Dear Hatcheryman :

Information requested on the reverse side is used to compile a report covering weekly operations of all hatcheries supplying commercial broiler chicks as well as flock replacement and farm chickens to South Carolina producers. Data requested on chicks placed out of state is needed to tie down cross state movement of these chicks. Please fill in all questions.

A weekly report is supplied to you on the broiler phase of the poultry industry. Individual reports are held in strictest confidence. Please return this report each week at the close of business in the accompanying envelope. No stamp is needed. Thanks.

Agricultural Statistician
In Charge

INSTRUCTIONS AND DEFINITIONS

A. Broiler Type relates to chicks hatched for placement as commercial broilers plus chicks hatched for broiler hatching egg supply flocks.

B. Egg Type relates to chicks hatched to supply replacement layers for market egg production, and chicks hatched for egg-type hatching egg supply flocks.

C. Eggs Set : Report total eggs set during the week, classified between broiler type and egg type. See A and B for basis of classifications.

D. Chicks Hatched : Report total number of chicks hatched during the week classified between broiler type and egg type. Include in the total hatch chicks that are destroyed and chicks that are exported.

E. Disposition of Chicks Hatched : Report placements and actual or expected sales of chicks HATCHED during the week covered by this report. Chicks remaining unsold at the end of the week and carried over for later sale should be reported on the basis of the expected disposition.

(Over)

(D)

Statistiques diverses

TABLEAU N° 1

COURS MOYENS MENSUELS EN N.F. (1) DU POULET DE 1ère QUALITE AUX HALLES CENTRALES DE PARIS POUR LES ANNEES 1960 ET 1961

	Cours moyens		Différences en % Base 1960	
	1960	1961	-	+
Janvier	3,84	3,66	4,7	
Février	3,90	3,97		1,8
Mars	4,53	4,05	10,6	
Avril	5,16	4,06	21,3	
Mai	5,14	4,06	21	
Juin	4,72	3,23	10,4	
Juillet	4,31	3,48	19,3	
Août	3,90	3,21	17,7	
Septembre	3,77	3,14	16,7	
Octobre	3,75	3,35	10,7	
Novembre	3,85	3,73	3,1	
Décembre	3,70	3,90		5,4
Cours moyen mensuel pour l'année	4,21	3,66	13	

Source : Inspection des Halles

(1) Moyenne mensuelle des cours moyens

TABLEAU N° 2

ARRIVAGES MENSUELS DE POULETS AUX HALLES DE PARIS
AU COURS DES ANNEES 1960 ET 1961
(Unité : 1 tonne)

	Arrivages mensuels aux Halles en tonnes		Différence en T Base 1960		Différence en % Base 1960	
	1960	1961	-	+	-	+
Janvier	2.478	2.365	113		4,6	
Février	2.501	2.472	29		0,11	
Mars	2.537	2.867		330		13,0
Avril	2.412	2.624		312		8,8
Mai	2.088	2.699		611		29,3
Juin	2.093	2.949		856		40,9
Juillet	2.029	2.218		189		9,3
Août	1.681	2.052		371		22,1
Septembre	2.412	2.753		341		14,1
Octobre	2.410	2.714		304		12,6
Novembre	2.176	2.699		523		24,0
Décembre	2.795	3.068		273		9,7
Total année complète	27.612	31.480	142	4.010		14,0
			+ 3.868			
Total 11 premiers mois	24.817	28.412	"	3.737	4	14,5
			+ 3.595			

Source : Inspection des Halles

Informations internes sur L'AGRICULTURE

Sont déjà parus :

		Date	Langues
N° 1	Le boisement des terres marginales	juin 1964	F.D.
N°. 2	Répercussions à court terme d'un alignement du prix des céréales dans la CEE en ce qui concerne l'évolution de la production de viande de porc, d'oeufs et de viande de volaille	juillet 1964	F.D.
N° 3	Le marché de poissons frais en république fédérale d'Allemagne et aux Pays-Bas et les facteurs qui interviennent dans la formation du prix du hareng frais	mars 1965	F.D.