

BILANS et ETUDES

INFORMATIONS INTERNES SUR LES MARCHES AGRICOLES

SERIE A

N° 10

Mars 1963

**L'INTEGRATION VERTICALE
EN AGRICULTURE**

C.E.E.

COMMISSION DIRECTION GENERALE DE L'AGRICULTURE - DIR. ECONOMIE ET LEGISLATION AGRICOLES -
BILANS, ETUDES, INFORMATION

L'INTEGRATION VERTICALE
EN AGRICULTURE

L'INTEGRATION VERTICALE
en AGRICULTURE

par Georges SEVERAC
Chef de travaux d'Economie Rurale
INSTITUT NATIONAL AGRONOMIQUE
P a r i s

AVANT PROPOS

Depuis quelques années l'on constate dans l'agriculture, notamment dans les pays membres de la C.E.E., une tendance plus favorisée à la concentration de la production, principalement en ce qui concerne les produits animaux, mais également pour les fruits et légumes.

Ce mouvement entraîne entre autres des relations économiques plus étroites entre les producteurs agricoles, les fournisseurs de matières premières et le commerce de ces produits. Désigné comme "intégration verticale", ce phénomène peut se répercuter substantiellement sur la production, la structure des exploitations et les marchés agricoles.

De multiples publications traitent déjà de l'intégration verticale en agriculture, mais jusqu'à présent ce phénomène n'avait pas encore fait l'objet d'un examen d'ensemble approfondi dans le cadre européen.

Une étude fondamentale analysant les causes et les effets de ce phénomène ainsi que ses aspects économiques, techniques et sociaux, était de nature à contribuer à une meilleure connaissance de l'intégration verticale, notamment des réactions qu'elle déclenche dans les différents secteurs économiques. Une telle étude présentait toutefois un caractère extrêmement complexe dû aux formes multiples sous lesquelles se présente l'intégration verticale d'une part et d'autre part à la complexité des problèmes touchant à la production, à la structure et à la commercialisation en agriculture.

La Direction Générale de l'Agriculture a demandé à M. G. SEVERAC, chargé de cours à l'Institut agronomique de Paris, d'entreprendre cette étude.

M. G. SEVERAC, après une exploration approfondie de la question, a préparé un projet de rapport, qui fut soumis comme base de discussion à un groupe d'experts appartenant à divers milieux et bénéficiant d'une connaissance ou d'une expérience particulière dans ce domaine. L'échange de vues et d'idées au sein de ce groupe a permis à l'auteur de bénéficier de nombreuses suggestions et de compléments utiles d'informations.

La Direction Générale de l'Agriculture exprime sa vive gratitude à M. G. SEVERAC pour le travail qu'il a fourni dans le cadre de cette étude et aux participants du groupe de discussion pour la contribution positive qu'ils ont bien voulu apporter.

Cette étude ne peut être considérée comme exprimant les conceptions de la Commission de la C.E.E., et ne préjuge en rien des mesures d'application que celle-ci pourrait prendre notamment dans le cadre de l'établissement de règles de concurrence (Art. 85 et suivants du Traité). Elle est à considérer comme un premier essai d'approche générale du problème et de nombreuses questions abordées par l'auteur nécessiteront certainement des études ultérieures approfondies.

LISTE DES PARTICIPANTS AU GROUPE DE DISCUSSION

Rapporteur: G.SEVERAC - Institut national agronomique - Paris

Experts invités:

- Prof. C.BOON - Université de Louvain
 J.COENEN - Instituut van de Katholieke Nederlandse Boeren- en Tuindersbond Den Haag
 J.DUMARD - Chargé de Recherches, Centre de Recherches sur la Documentation et la Consommation (CREDOC) - Paris
 V.FISCHBACH - Administration des Services agricoles - Service de la Production animale.- Luxembourg
 Prof. H.J.FRIETEMA - Nationale Directeur, Cooperatieve Raad - Den Haag
 M.A.GERVAIS - Assistant de Recherches à l'INRA - Laboratoire de recherches de la Chaire d'économie rurale de l'Institut national agronomique - Paris
 J. LE BIHAN - Chargé de Recherches à l'INRA - Laboratoire de recherches de la Chaire d'économie rurale de l'Institut national agronomique - Paris
 Dr. G.MULLER - Institut für Wirtschaftsforschung - München
 Dr. O.STRECKER - Institut für Agrarpolitik und Marktforschung - Bonn
 Prof. R.PLATE - Institut für landwirtschaftliche Marktforschung - Braunschweig-Völkenrode
 Dr. S.VENTURA - Confederazione Nazionale Collevatori Dirette - Roma
 Prof. A.VERKINDEREN - Rijkslandbouwhogeschool - Gent

Représentants des services de la Commission:

- J.LOMMEZ - Direction Générale de l'Agriculture - Division Bilans et Etudes - Président
 C.BAILLET - Division "Analyse des conditions de production de l'agriculture"
 H.ZIJLMANS - Division "Développement de l'équipement des exploitations agricoles"
 B.BENVENUTI - Division "Analyse des conditions de production de l'agriculture"
 E.CAPELLI - Division "Rapprochement et harmonisation des dispositions législatives, réglementaires et administratives relatives aux produits
 J.BESNARD - Direction Générale de la Concurrence - Groupe de travail permanent de documentation et d'assistance technique
 N.BEL - Direction Générale de la Concurrence - Division "Aides par les Etats"
 H.FRITZ - Direction Générale de la Concurrence - Groupe de travail permanent de documentation et d'assistance technique

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.

S O M M A I R E

	<u>Pages</u>
INTRODUCTION	1
PARTIE I : CONSIDERATIONS THEORIQUES SUR LES TECHNIQUES D'INTEGRATION VERTICALE	5
Chapitre I : Aperçu général	5
Chapitre II: Motivations de l'intégration verticale en agriculture	9
A. Niveau du consommateur	10
B. Au niveau du commerce de détail	
C. Niveau de la transformation et du conditionnement des produits agricoles	18
D. Au niveau de l'exploitation agricole	21
E. En amont de l'exploitation agricole	26
F. Conclusion	28
Chapitre III : Développement de l'intégration verticale en agriculture	31
1. Adaptation au comportement social des agriculture	33
2. La non-spécialisation des exploitations	35
3. Le caractère aléatoire des liaisons inputs-outputs dans l'exploitation agricole	40
PARTIE II : QUELQUES TRAITES ACTUELS DE L'INTEGRATION VERTICALE EN AGRICULTURE	45
Chapitre I : Les origines anciennes et la généralisation spectaculaire des phénomènes de quasi- intégration contractuelle en agriculture	46
Chapitre II : Caractéristiques et évolution de l'inté- gration contractuelle dans le cas de l'aviculture et celui des conserves alimentaires	51
A. L'aviculture intégrée	51

I. L'intégration de la production de poulets de chair	52
II. Intégration de la production d'oeufs	57
B. L'intégration en matière de conserverie alimentaire	61
1. Dans le cas des productions végétales	62
2. Pour toutes les productions, y compris les productions animales	62
Chapitre III : Encadrement de l'agriculture, intégration verticale et structures des exploitations	67
PARTIE III : FACTEURS D'INTEGRATION ET LEUR AVENIR DANS LES PRINCIPALES BRANCHES DE PRODUCTION AGRICOLE	71
Chapitre I : Le cas des productions animales	73
A. Engraissement des porcs	75
B. Les bovins de boucherie	77
C. La production laitière	
Chapitre II : Les productions végétales	85
A. Fruits et légumes	87
B. Les cultures industrielles	89
PARTIE IV : AVANTAGES ET INCONVENIENTS DE L'INTEGRATION VERTICALE	91
1. L'analyse des techniques de production	91
2. L'analyse des prix de revient du produit fini	98
3. La répartition des décisions à l'intérieur de l'organisme d'intégration verticale	100
4. Jugements de valeur sur le fonctionnement interne des entreprises	103
5. Répartition des gains de productivité entre l'organisme intégré et l'extérieur	104
6. Répercussions à la consommation	105

	<u>Pages</u>
PARTIE V : POSSIBILITES DE DEVELOPPEMENT DE L'INTEGRATION VERTICALE EN AGRICULTURE DANS LA C.E.E.	109
A. Les facteurs généraux favorables	110
1. L'accélération du progrès technique et la division du travail	110
2. Les modifications de la distribution de détail	111
3. L'évolution du comportement du consommateur	112
4. L'évolution du comportement des producteurs agricoles	113
5. La transformation des objectifs des politiques agricoles	114
B. Les structures économiques pouvant servir de point d'appui à une intégration verticale en agriculture dans la C.E.E.	115
1. Les groupes privés	115
2. Pouvoirs publics et groupements professionnels existant déjà	118
3. Vers de nouvelles formes de groupements d'agriculteurs et une modification des structures des exploitations	121
C. Essai d'application aux diverses régions de la CEE	123
D. Les moyens d'une politique d'intégration verticale en agriculture dans la C.E.E.	127
1. Les études économiques	129
2. Les études techniques	131
3. La formation des cadres et des agriculteurs	132
4. Diffusion des informations	134
5. Action sur le crédit et les subventions	135
6. Codification de l'intégration verticale	138
CONCLUSION GENERALE	141

QUELQUES TYPES DE CONTRATS D'INTEGRATION

VERTICALE EN AGRICULTURE

	<u>Pages</u>
<u>I. Dans le secteur avicole</u>	
<u>A. Poussins d'un jour</u>	
Annexe n° 1 : Contrat de fourniture de poussins d'un jour à un groupement coopératif.	144
<u>B. Production de volaille</u>	
Annexe n° 2 : Contrat de production de volailles - Type expéditeur	147
Annexe n° 3 : Contrat de production de poulet - type abattoir industriel contrôlé par un consortium de firmes d'aliments du bétail	148
Annexe n° 4 : Contrat de production de poulet - type abattoir industriel contrôlé par une firme d'aliments du bétail	149
Annexe n° 5 : Contrat de production de poulets destinés à l'exportation	152
Annexe n° 6 : Contrat de production de poulets - type expéditeur	155
Annexe n° 7 : Contrat type expéditeur d'achat et de livraison de volailles	158
Annexe n° 8 : Contrat de production et de vente de poulets de chair	160
Annexe n° 9 : Règlement intérieur d'une coopérative de production de poulets	163
Annexe n° 10: Verpflichtungserklärung für junggoflügelmast	165
<u>C. Production d'oeufs de consommation</u>	
Annexe n° 11 : Contrat de production d'oeufs de consommation	169
Annexe n° 12 : Règlement intérieur d'une coopérative d'oeufs de consommation (extraits)	170

	<u>Pages</u>
Annexe n° 13 : Règlement intérieur d'une coopérative de production d'oeufs de consommation	173
Annexe n° 14 : Vertrag zur lieferung von eier und alten begehuhner	175
Annexe n° 15 : Vortrag	177
Annexe n° 16 : Vortrag	181
II. <u>Dans le secteur porcin</u>	
A. <u>Jeunes porcs</u>	
Annexe n° 17 : Contrat d'intégration pour l'élevage de jeunes porcs	184
Annexe n° 18 : Modèle de contrat américain pour l'élevage de jeunes porcs	186
B. <u>Engraissement des porcs</u>	
Annexe n° 19 : Modèle de contrat américain pour l'engraissement des porcs	190
Annexe n° 20 : Contrat d'engraissement pour porcs	193
Annexe n° 21 : Contrat d'engraissement de porcs à façon	197
III. <u>Dans l'industrie de conserves</u>	
Annexe n° 22 : Contrat de livraison de haricots verts	200
Annexe n° 23 : Contratto di compravendita di pisello ad uso industriale	204
Annexe n° 24 : Conferma di acquisto	206

L'INTEGRATION VERTICALE EN AGRICULTURE

INTRODUCTION

Le rapport qui suit tente d'analyser les phénomènes dits "d'intégration verticale en agriculture" et leurs perspectives de développement dans la Communauté économique européenne.

L'expression "intégration verticale" est utilisée en agriculture par analogie avec certains processus de concentration économique en industrie que l'on désigne sous ce nom. Cependant, la signification économique et sociale de cette intégration ne peut pas être déduite de ce qui se passe dans l'industrie.

D'une part, la coopération joue et surtout peut jouer en la matière un rôle important. D'autre part, les processus d'intégration verticale en agriculture sont très étroitement liés au progrès économique et technique, et relativement peu liés à des concentrations de pouvoir économique préexistantes. Enfin, en même temps qu'elle provoque certaines concentrations, l'intégration verticale en agriculture conduit, aussi, à des éclatements de pouvoir par spécialisation ou apparition de nouvelles activités.

Pour toutes ces raisons, on ne peut d'emblée classer l'intégration verticale en agriculture parmi les ententes susceptibles de fausser la concurrence. Dans certains cas, en permettant une meilleure connaissance des besoins du consommateur et des possibilités de la production, elle assure, au contraire, une concurrence plus efficace et évite l'apparition de rentes de compétence ou de monopoles de situation. En provoquant l'introduction de nouvelles structures de production, elle peut même raviver la concurrence, stimuler la lutte pour la conquête de débouchés et assurer, en définitive, de plus bas prix de vente au consommateur et de meilleures rémunérations des travailleurs.

Dans l'état actuel des choses, en agriculture, les phénomènes d'intégration verticale apparaissent beaucoup plus comme une remise en cause des situations acquises que comme la consolidation et l'expansion de pouvoirs économiques privés déjà existants.

L'intégration verticale en agriculture, comme dans l'industrie, se caractérise par la coordination sous une autorité unique des actes de production qui concourent à fournir un bien économique déterminé. Mais il ne s'agit pas, le plus souvent, d'une intégration au sens strict, avec appropriation, au profit d'une personne physique ou morale, des entreprises intégrées. Il s'agit, dans la plupart des cas, de "quasi-intégration par contrats". Ces contrats précisent, par exemple, quantité et qualité des produits à échanger, les prix, les techniques de production à mettre en oeuvre, etc..

Il est même licite de parler d'intégration verticale dès qu'un ensemble d'entreprises concurrençant à produire un bien économique déterminé acceptent une même discipline de production, conformément à un plan commun, quels que soient les moyens mis en oeuvre pour réaliser cette discipline, ne serait-ce, par exemple, que l'échange d'informations objectives sur les données du marché et les impératifs qu'imposent les technologies de production.

Dans ce qui suit, nous étudierons l'intégration verticale en agriculture comme étant l'ensemble des techniques qui permettent, au sein de chaque branche de production, d'améliorer la coordination entre les entreprises.

Ces techniques ont toutes en commun qu'elles s'efforcent de concilier une décentralisation nécessaire à la bonne exécution de chacune des tâches élémentaires de production et une centralisation visant à accroître l'efficacité de l'ensemble des entreprises intéressées, considérées comme un tout coordonné par un centre de décision.

L'adoption de ce point de vue très général est rendue nécessaire pour les raisons suivantes :

1. L'apparition des premiers phénomènes d'intégration quasi-contratuelle en aviculture a montré qu'il n'y avait pas de véritable solution de continuité entre le petit producteur fermier vendant sur le marché une production indépendante et la grande usine à poulets possédant ses abattoirs, ses couvoirs et sa marque de vente. Les techniques de coordination sont justiciables d'une conceptualisation unique, au sein de laquelle les différents types de coordination prennent figure de cas particuliers.
2. Il y a incontestablement une liaison entre l'apparition des phénomènes d'intégration contractuelle et les problèmes de structure qui se posent aux exploitations familiales. Les nécessités économiques imposent une agriculture dont les échanges avec l'extérieur ne cessent de s'accroître et qui fait appel à des techniques nouvelles. Or, l'intégration verticale peut se définir comme un contrôle centralisé des flux qu'échangent des entreprises intégrées, en particulier ceux qui conditionnent les techniques utilisées. La parenté entre les phénomènes d'intégration verticale et les phénomènes de division du travail et de coopération au sein des exploitations agricoles est donc toute naturelle. En fait, on peut considérer qu'il s'agit du même phénomène fondamental : une meilleure mise en ordre par une meilleure définition de techniques élémentaires et une meilleure coordination.
3. Les inconvénients sociaux et les dangers économiques que présente l'apparition de trop puissants organismes privés d'intégration en agriculture ont suscité et susciteront des réactions qui peuvent très vite devenir passionnelles et se politiser. Il serait déplorable qu'une insuffisante analyse du phénomène conduise à de stériles luttes sur des mots et suscite des oppositions d'apparence doctrinale, alors qu'il ne s'agit que de conflits étroits d'intérêt ou de divergences mineures sur les techniques d'organisation.

En particulier, il semblerait assez oiseux d'opposer l'intégration réalisée par une firme privée d'aliments du bétail à une organisation coopérative d'agriculteurs en se battant pour ou contre l'intégration verticale, alors que le débat réel porterait plutôt sur les modalités de répartition des risques, des profits et du pouvoir : les structures de production et d'organisation sont, en effet, liées au moins autant à des conditions techniques et économiques que le centre de décision doit accepter comme des données de fait, qu'à la volonté propre du centre de décision. Personne ne peut faire qu'il ne soit plus efficient d'utiliser un incubateur moderne et de le faire fonctionner avec des débouchés assurés que de se servir d'un petit incubateur artisanal vendant au hasard sur le marché.

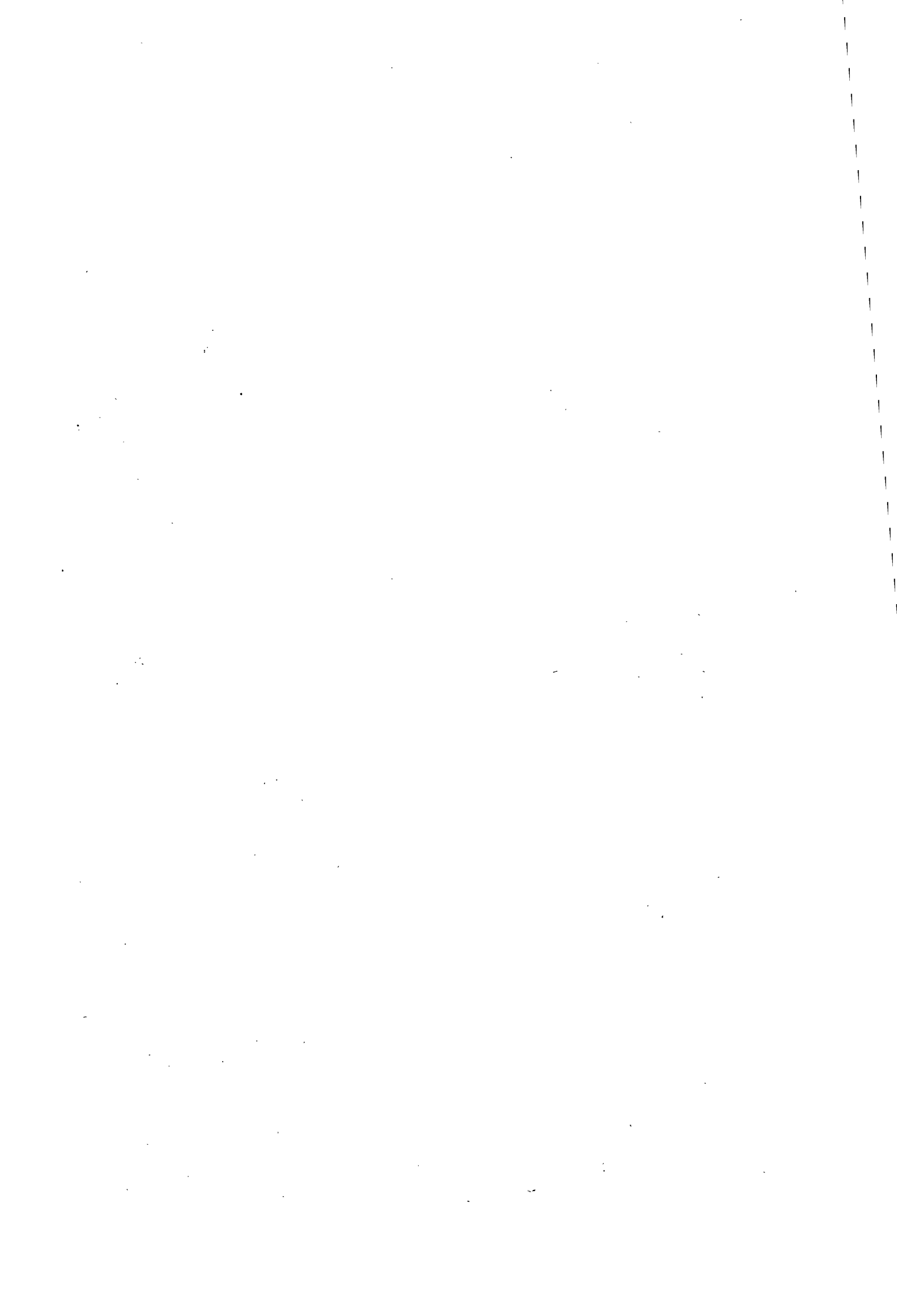
4. Enfin, le point de vue précédent, si général et abstrait qu'il soit, nous permet cependant de garder une prise sur le phénomène, mais ceci à condition d'utiliser les outils logiques très efficaces que nous fournit le développement actuel des techniques d'analyse mathématique de l'organisation et leur fondement conceptuel. Et il faut associer ces outils à une connaissance concrète, par branche de production des problèmes économiques, techniques et sociaux que posent la production et la vente des différents produits agricoles.

Dans ce qui suit, nous sommes malheureusement contraints de ne réaliser qu'une mise au point très partielle, sans pouvoir développer les fondements théoriques de l'analyse et sans pouvoir non plus pousser les études et conclusions pratiques que suggère l'analyse. Notre but sera, plus modestement :

- de contribuer à dégager une théorie encore à demi-empirique de l'intégration verticale en agriculture ;
- d'essayer d'en dégager quelques traits actuels dans les branches et les pays où elle a pris l'essor le plus remarquable ;
- d'envisager, pour les principales productions agricoles, les facteurs poussant à l'intégration et les limites techniques que rencontre cette intégration ;
- de rechercher dans quelle mesure les pays de la C.E.E. pourraient efficacement promouvoir les aspects favorables de l'intégration verticale ;
- de conclure enfin sur les perspectives générales du phénomène dans la C.E.E.

Des annexes apportent des compléments d'informations sous forme de contrats utilisés dans différents types d'entreprises intégrées, dans plusieurs pays.

Notre but sera atteint si nous aboutissons à une certaine harmonisation des points de vue des responsables politiques et professionnels sur les techniques d'organisation en agriculture et si ce premier travail peut inspirer des recherches plus précises et plus pratiques sur les phénomènes d'intégration verticale par branche de production agricole.



PARTIE I

CONSIDERATIONS THEORIQUES SUR LES TECHNIQUES
D'INTEGRATION VERTICALE

Chapitre I

Aperçu général

Les techniques d'intégration verticale se présentent, avant tout, comme des techniques visant à éliminer à priori les phénomènes aléatoires qui interviennent dans les relations entre les diverses entreprises intégrées. Comme cette élimination à priori ne peut jamais être totale, spécialement en agriculture, ces techniques sont nécessairement associées à des techniques de lutte contre-aléatoire visant, soit à neutraliser à posteriori les aléas que l'on n'a pu éviter, soit à faire prendre en charge ces aléas par les entreprises intégrées, de façon à protéger le plan conçu par le centre de coordination.

Un exemple d'élimination à priori des aléas est constitué par le contrat qui lie l'éleveur de poulets et un abattoir lorsque ce contrat fixe dates, quantités, qualités et prix. Ici, c'est l'abattoir qui bénéficie de la sécurité principale, l'éleveur bénéficiant de la sécurité des débouchés mais gardant les aléas d'élevage.

Un exemple de neutralisation à posteriori est constitué par les assurances contre la mortalité du bétail qui garantissent l'éleveur des aléas d'élevage.

Enfin, dans le cas du contrat entre abattoir et éleveur de poulets de chair, nous venons de voir que l'abattoir se protège des aléas d'élevage en se contentant de demander à l'éleveur qu'il remplisse les termes du contrat, indépendamment des incidents d'élevage qui peuvent survenir.

On peut alors dire qu'un organisme est d'autant plus étroitement intégré que les techniques d'élimination à priori des aléas par le centre coordinateur jouent un rôle plus important par rapport aux techniques de neutralisation à posteriori ou aux abandons de risques à la charge des entreprises intégrées. Cette dernière solution s'appelle, tout simplement, la décentralisation des décisions.

D'un point de vue plus général, les techniques de lutte contre-aléatoire s'apparentent étroitement aux techniques de transmission efficace des informations, telles que Shannon les a analysées et Wiener popularisées sous le nom de cybernétique.

Pour le sujet qui nous occupe ici, ce point de vue a l'intérêt de mettre l'accent :

- a) sur la parenté qui existe entre les différentes méthodes de lutte contre-aléatoire et la possibilité de les substituer partiellement les unes aux autres pour atteindre un objectif donné. En particulier, on peut mettre en relief les possibilités de substitution entre stockage, crédit, assurances, liaisons contractuelles, précision des techniques de production, etc.. ;
- b) sur la nécessaire complémentarité entre structures et flux dans le cadre d'un problème donné, et le fait que toute étude limitée aux structures suppose des flux constants et réciproquement. En particulier, une étude de marché limitée aux circuits de distribution et aux flux suppose qu'il n'y aura pas de profondes réformes de la production. Toute étude de commercialisation agricole suppose des hypothèses implicites sur les structures des entreprises agricoles. Ces hypothèses sont d'autant moins réalistes que les techniques de production évoluent plus vite. Inversement, l'étude des structures de production peut difficilement se faire sans tenir compte des variations probables des flux auxquels seront soumises les exploitations agricoles (connaissances techniques, capitaux, biens de production d'origine non agricole, pressions idéologiques et culturelles, etc..) ;
- c) sur le rôle essentiel que jouent, dans la lutte contre-aléatoire, les transmissions d'information, à tous les sens du terme. En particulier, les phénomènes apparentés aux phénomènes linguistiques (publicité, standardisation, vulgarisation technique, recherche scientifique appliquée, etc..) jouent un rôle que l'on a parfois tendance à juger comme indépendant des vrais problèmes économiques, sous prétexte qu'ils ne se prêtent pas facilement à la construction des modèles économiques. En fait, les chefs d'organismes intégrés savent bien la très étroite liaison que ces phénomènes entretiennent avec leurs problèmes de gestion.
- d) sur le véritable sens qu'il faut attribuer aux expressions de "centralisation" et de "décentralisation" considérées souvent comme contradictoires. Alors que l'on sait bien que, pratiquement, il est toujours nécessaire pour atteindre un objectif précis, à la fois de prendre des décisions et d'en subir.

La centralisation "parfaite" aux yeux d'un centre de décision se confond avec la décentralisation "parfaite" aux yeux de ce même centre de décision. Elles consistent, toutes deux, à utiliser au maximum les capacités des canaux de transmission d'information dont dispose ce centre de décision sans dépasser cette capacité. Si l'utilisation des canaux ne se fait pas à pleine capacité, la centralisation est insuffisante ou la décentralisation excessive, et c'est l'inverse si cette capacité est dépassée.

Par exemple, un organisme de vente de poulets de chair qui négligerait de prévenir les producteurs des commandes qu'il espère recevoir peut être considéré comme ayant des liaisons trop lâches avec les producteurs, comme trop décentralisé. C'est la situation de bien des commerçants en volaille. Par contre, un organisme de vente qui submergerait les producteurs de directives impératives et pratiquement irréalisables avec les moyens dont les producteurs disposent peut être considéré comme oppressif, inefficace et

finalement, comme trop centralisé, puisqu'il n'aboutirait pas en fin de compte à réaliser ses objectifs.

- e) sur le rôle équivalent à une amplification, c'est-à-dire à une plus grande efficacité des décisions du centre coordinateur, que joue l'adhésion active des entreprises intégrées au plan que se propose le centre coordinateur.

A la limite, une parfaite circulation d'information sous toutes ses formes, associée à une adhésion des agents économiques à un même plan d'ensemble, pourrait être considérée comme réalisant une intégration économique parfaite, sans obligations ni sanctions. Une telle limite est utopique (elle rappelle beaucoup d'ailleurs les hypothèses classiques du "marché parfaitement concurrentiel" ou de la société communiste "parfaitement planifiée").

Mais ceci a le mérite de mettre en relief que le développement de l'intégration verticale, non seulement n'est pas nécessairement contraignant, mais suppose un minimum d'adhésion des entreprises intégrées au plan que se propose le centre coordinateur. Sans ce minimum d'adhésion, en effet, les directives du centre coordinateur perdraient beaucoup de leur efficacité. On peut même dire que toute directive, pour être efficace, doit rencontrer cette adhésion (1).

Plus généralement, on peut dire que l'intégration verticale, dans la mesure où le centre coordinateur cherche à la rendre la plus économique possible, tend à déboucher sur une communauté d'idéaux et d'objectifs. Mais cette tendance, nous le verrons dans un instant, est combattue par d'autres phénomènes.

- f) sur la nécessité, inhérente à toute transmission efficace d'information, de procédés isolant en partie l'organisme intégré des influences extérieures à lui. Cette nécessité, faute de laquelle aucune exécution de plan coordonné n'est possible, entre en conflit avec la plupart des aspects précédents, et c'est à elle que l'on peut rattacher plus ou moins directement les inconvénients que présente l'intégration verticale en agriculture. Secret commercial, pouvoir de monopole, appropriation privée de structures concernant un grand nombre d'entreprises, diversifications arbitraires des produits (marques) et mystification du consommateur, disparition du libre choix des entreprises et des consommateurs, tels sont quelques uns des risques d'une intégration verticale qui se protégerait à l'excès des règles d'une économie concurrentielle pour assurer la sécurité de son fonctionnement.

La solution est dans un compromis entre un minimum de sécurité et un maximum d'ouverture aux innovations et aux influences extérieures. L'amélioration de ce compromis se présente très exactement comme un problème de meilleure mesure, c'est-à-dire de meilleure adéquation entre des concepts et le réel. Comme tel, il

(1) A cette tâche se consacrent en particulier les services de relations publiques des entreprises intégrantes, services qui peuvent prendre parfois des aspects très inattendus (magazines féminins, colonies de vacances, etc.).

est tributaire, d'une part d'une meilleure connaissance concrète des problèmes techniques, économiques et sociaux de la production et de la commercialisation agricoles, et d'autre part des techniques économétriques et de la recherche opérationnelle.

Une étude théorique de l'intégration verticale ne saurait donc se substituer à la compétence des techniciens agricoles ou commerciaux ni aux privilèges des hommes politiques. Elle contribue fortement, pensons-nous, à guider l'action mais elle ne peut vraiment déboucher sur des conclusions directement utilisables que si l'on limite au préalable le problème par branche de production, dans le cadre d'économies présentant des traits permanents de comportement des consommateurs et des producteurs.

Aussi bien, dans ce qui suit, allons-nous admettre implicitement un assez grand nombre d'hypothèses, valables pour l'ensemble de la C.E.E.

Chapitre II

Motivations de l'intégration verticale en agriculture

L'intégration verticale a pour motivation essentielle la recherche de la sécurité (1).

Quel que soit le moyen précis mis en oeuvre pour réaliser l'intégration, on peut dire qu'il y a autant de motivations concrètes à la réalisation d'une intégration verticale qu'il y a de types d'aléas que l'on désire éliminer.

Mais, l'élimination d'aléas ressentis à priori comme nocifs peut conduire, soit à prendre conscience de l'existence d'aléas jusqu'alors imprécisés et confondus à tort avec les premiers, soit provoquer l'apparition d'aléas liés à la rigidité des structures mises en oeuvre.

Par exemple, des producteurs peuvent désirer éliminer les aléas résultant du fonctionnement traditionnel d'un marché de primeurs local et se proposer l'obtention d'un prix de vente minimum. Attribuant aux spéculations des expéditeurs les fluctuations de prix, ils décident de créer leur propre service d'achat et d'expédition. En admettant qu'ils y réussissent, ils découvriront alors une autre cause de fluctuation provoquée par les caractères imprévisibles de la demande sur les lieux de consommation. Ils peuvent alors tenter de passer des contrats avec des organismes de distribution du type Super-market, leur assurant certaines garanties de débouché. Mais à ce moment, ils devront tenir compte d'un nouveau type d'aléa, l'inadéquation de la production des agriculteurs adhérents aux débouchés garantis par contrat. Dans le cadre antérieur, ces aléas étaient en partie amortis, tant par les mécanismes du marché que par les sacrifices tacites consentis par les producteurs en période de mévente. La présence d'un canal rigide depuis les producteurs jusqu'aux organismes de distribution va détruire cet amortissement naturel. Et il risque d'apparaître des ruptures brutales entre besoins et offre. Il est alors nécessaire, soit d'introduire à nouveau des mécanismes compensateurs, soit d'harmoniser production et garanties de débouché, etc..

On voit comment ainsi une motivation, au départ assez simpliste : obtenir un prix de vente suffisant, aboutit à une structuration de plus en plus ample, détaillée et déterministe de l'intégration verticale, bref provoque un phénomène de croissance de l'organisme intégrateur. Ce n'est que pour faciliter l'exposition que nous examinerons successivement les motivations puis le développement de l'intégration verticale. Dans la pratique, ces deux aspects sont étroitement imbriqués.

Les motivations peuvent apparaître à un endroit quelconque du réseau qui unit les différents agents économiques concourant à fournir un bien économique déterminé.

Nous allons essayer de les classer d'après l'endroit où elles prennent naissance ; d'évaluer dans quelle mesure ces motivations

(1) Le terme de sécurité doit être pris ici dans un sens très large : il s'agit de l'assurance que les écarts entre situation réelle et situation souhaitée restent inférieurs à un maximum fixé à priori.

sont "actives" ou "passives". Nous appellerons motivations actives celles des agents économiques qui sont, par elles, poussés à organiser l'intégration verticale à leur profit, et nous appellerons motivations passives celles qui conduisent des agents économiques à accepter l'intégration verticale animée par d'autres agents.

Comme par ailleurs, il est plus facile de suivre un bien économique dans les différentes phases de la production en suivant l'ordre inverse de celui de ces phases de production, nous conduirons l'étude en remontant du consommateur aux divers producteurs.

A. Niveau du consommateur

Les motivations sont de trois types principaux. Le premier besoin de sécurité exprimé par le consommateur consiste à désirer le maximum de biens pour un coût donné : c'est bien une recherche de sécurité puisque cela consiste en dernière analyse à ne pas être privé de ce dont on a besoin.

Le deuxième consiste à obtenir un approvisionnement de qualité bien précisée, et ici, le souci de sécurité est évident.

Le troisième, enfin, consiste à pouvoir satisfaire ses désirs aussi variés soient-ils ; c'est ici une sécurité que l'on pourrait trouver luxueuse mais qui, particulièrement en ville, avec la hausse de niveau de vie d'une part, le manque de temps pour faire les courses d'autre part, correspond effectivement à une valeur économique et est susceptible de se payer assez cher.

Ces diverses motivations peuvent devenir actives et aboutir à la création de coopératives de consommation sur lesquelles pourront se greffer des intégrations verticales allant en direction du producteur. La plupart du temps, cependant, ces motivations restent passives et servent surtout de support, de point d'appui à des intégrations animées par des agents extérieurs au milieu des consommateurs. Ceci est vrai pour le premier type de motivations qui conduit à rechercher des bas prix de vente au consommateur, et par conséquent, entre autres, à la recherche d'économie d'échelle, l'une des motivations essentielles de l'intégration verticale au niveau des producteurs primaires.

Mais ceci est particulièrement vrai pour le deuxième type de motivation, la recherche de qualités bien précisées. Il faut pour cela en effet, des efforts techniques de conditionnement et de présentation dont l'importance va croissant dans la vie moderne. D'autre part, le consommateur a de moins en moins le temps et de connaissances lui permettant de juger lui-même objectivement des qualités d'un produit.

Cela va plus loin encore : l'activité à l'intérieur des ménages tend à reculer sans cesse, et le consommateur préfère abdiquer ses responsabilités techniques et économiques au profit d'activités tertiaires et de plus en plus variées, élaborant de plus en plus totalement le bien destiné à la consommation. Le consommateur tend à n'être plus qu'un pur consommateur, but de l'activité économique mais situé en dehors d'elle. L'accroissement des consommations

"de masse", des distractions et des vacances jusqu'aux cantines et aux grands ensembles d'habitation en est la conséquence la plus visible. Mais, cela implique à la fois une meilleure connaissance des besoins des consommateurs de la part de ceux qui sont chargés de les satisfaire et une certaine discipline des consommateurs.

La meilleure connaissance des besoins des consommateurs résulte de ce que l'on désigne habituellement sous le nom d'études de marché, à toutes les échelles auxquelles ces études peuvent être amenées. Ces études de marché tendent à prendre un caractère plus rigoureux qui les distingue progressivement de la compétence traditionnelle du détaillant classique. Nous verrons dans quelle mesure ceci tend à déboucher sur une intégration.

Quant à la discipline du consommateur, si elle reste souvent peu consciente aux yeux du consommateur lui-même, elle est par contre très consciemment créée par les diverses formes de la publicité. En outre, elle résulte des moeurs modernes dans une certaine mesure, et de l'action indirecte des moyens de diffusion de la culture que représentent cinéma, radio, télévision, presse, etc..

La standardisation appuyée par les différentes formes d'information du vendeur détaillant et du consommateur permet de créer un langage relativement clair qui facilite une adéquation croissante entre l'offre de détail et la demande du consommateur.

La standardisation d'un produit à la vente est donc, à la fois, un facteur motivant l'intégration verticale et un moyen facilitant sa réalisation. Elle motive l'intégration verticale, puisqu'elle suppose nécessairement une coordination entre les producteurs qui interviennent dans la création du bien considéré. Ceci, d'autant plus qu'elle exige souvent des moyens matériels importants. Mais elle facilite, lorsqu'elle est acceptée, l'extension et l'amélioration de l'intégration verticale, puisqu'elle permet de préciser les normes intervenant dans l'organisation, supprime les handicaps liés à d'insuffisantes définitions.

La standardisation est le moyen de créer un langage précis facilitant les accords entre agents économiques, le moyen de poser clairement le problème, et par là même, de le résoudre.

Ce que nous venons de dire ici, d'ailleurs, pourrait être étendu en donnant à "consommateur" le sens général d'acheteur.

En matière de produits alimentaires, cette standardisation présente des aspects divers, posant des problèmes de difficultés très inégales. Ces difficultés tiennent pour une part aux caractères biologiques des produits et à la complexité des échelles techniques de classement, le cas de la viande de bovin et des légumes est particulièrement édifiant à cet égard. Mais ces difficultés d'origine technique sont cependant plus faciles à surmonter qu'il n'est souvent dit, lorsque la volonté de les surmonter existe : c'est ainsi que les Etats-Unis ont mis au

point un système de classement des viandes ; par ailleurs, il est bien connu que les industriels de la conserverie comme les agents du commerce de fruits et légumes mettent au point, pour leur propre compte, une certaine normalisation, un certain classement des produits, leur permettant de rationaliser leur comportement d'acheteur et de vendeur. A la limite, et faute de mieux, il est toujours possible d'utiliser, comme garantie de qualité et même de classement, l'origine du produit et la confiance qu'inspire le vendeur, système généralisé sous forme d'Appellation d'origine contrôlée et de "crus", ou tout simplement de "marque commerciale". Ceci montre bien qu'à défaut de critères techniques précis de classement, une certaine standardisation n'est cependant pas impossible, standardisation qui correspond alors à un réseau de relations commerciales et d'habitudes de consommation permettant des échanges basés sur une confiance réciproque, justifiée elle-même par une assez longue expérience.

Mais, dans ces conditions, les garanties ne peuvent que difficilement être contrôlées de l'extérieur, et le consommateur inexpérimenté, la publicité abusive aidant, peut être victime de prétendues normes de qualité. Ceci s'aggrave sous l'effet des politiques dites de "différenciation" des produits, politiques qui visent à neutraliser la concurrence en créant d'imaginaires spécificités au sein d'une même catégorie de produits, grâce à une multiplicité de conditionnement et de présentation.

On conçoit le rôle utile que peut jouer dans ce cas un organisme capable d'interpréter objectivement les normes plus ou moins formelles ou subjectives qui règlent les échanges entre producteur et consommateur.

Lorsqu'il est difficile de pratiquer une standardisation basée sur des critères techniques simples et facilement contrôlables et qu'il faut s'en remettre, pour commencer, à une standardisation plus empirique, basée sur une plus longue pratique commerciale, il semble plus efficace, en vue de préserver les garanties de sécurité, de modifier les structures mêmes du commerce de détail que de tenter l'élaboration de normes détaillées, complexes et peu contrôlables, et une éducation délicate du consommateur.

Le cas de la viande de bovin pourrait illustrer ceci : la mise sur pied de normes nationales à faire respecter par l'ensemble du commerce de détail semble, dans le cas de pays à productions et à consommateurs aussi variés que c'est le cas, par exemple, en France et en Italie, une tâche gigantesque et de résultats aléatoires. L'exemple des U S A semble peu transposable directement en raison de l'homogénéité technique, économique et sociale du peuple américain. Par contre, la création d'abattoirs conditionnant eux-mêmes la viande, entretenant des relations commerciales assez directes et constantes avec une clientèle relativement peu étendue, bien qu'incomparablement plus importante que celle du boucher détaillant traditionnel, devrait, pour les raisons qui suivent, aboutir à des solutions plus réalistes et plus rapidement efficaces. Un tel organisme a des dimensions assez grandes pour être contraint de s'imposer, fut-ce seulement à usage interne, des normes objectives de classement. Ces normes objectives seront plus faciles à établir que les normes nationales édictées par décret ministériel : d'une part elles ne concernent qu'un champ d'activité plus réduit, d'autre part elles seront établies directement en vue des objectifs de gestion et de commercialisation et non dans une optique de lutte contre la fraude. Si l'on veut, il y a entre elles et les normes officielles des rapports analogues à ceux qui lient une comptabilité réelle d'entreprise et une comptabilité établie à des fins fiscales. Par ailleurs, une entreprise conditionnant des viandes à une assez grande échelle a tout intérêt à pratiquer une politique de commercialisation à long terme et à baser ses relations avec ses clients sur la loyauté commerciale objective. Il en découle qu'une structure de commercialisation dispensant le boucher détaillant de toute responsabilité de conditionnement le mettra à l'abri des diverses tentations de déclasser, de fraude sur

les poids, etc.. dont pâtit le consommateur et rendra en outre son travail plus facile, plus commode, moins onéreux et plus efficace. La recherche à priori d'une standardisation des viandes imposée de l'extérieur au commerce risque de ne conduire qu'à un échec administratif et à un renforcement de cette "compétence de droit divin" que s'accordent certains commerçants détaillants. Au contraire, l'élaboration plus empirique de normes objectives au sein d'ensembles industriels traitant la viande, pourra conduire, en même temps qu'à une véritable éducation du consommateur, au dégagement de normes nationales, qui, au prix d'ajustements mineurs, correspondront à des besoins commerciaux réels.

Cet exemple schématisé nous montre que les problèmes de standardisation, étroitement liés aux problèmes d'intégration verticale, ne sont pas seulement liés à des problèmes de techniques de normalisation. Si des techniques commodes et efficaces existent, elles rendent, certes, la solution plus aisée. Mais elles ne sont ni nécessaires, ni suffisantes pour atteindre l'objectif qui est de créer un langage commercial sans équivoque, compris du consommateur.

C'est en partie, cette démystification du consommateur que réalisent les coopératives de consommation, les "super-markets" et tous les organismes de consommation qui, par leurs dimensions, le volume de leurs documents officiels, la nature de leurs relations commerciales, sont contraints à l'emploi d'un langage rationnel, donc plus facilement traduisible en n'importe quelle langue.

Enfin, le troisième type de motivations que nous avons distingué au niveau du consommateur, la diversification des approvisionnements, favorise également le développement d'organismes d'intégration verticale. Il faut cependant distinguer à ce niveau les fausses diversifications des diversifications réelles. Les premières, conditionnées par des soucis de stratégie commerciale, se présentent comme une mystification du consommateur. Elle joue par exemple remarquablement en France, en matière de vins de consommation courante, pour nous limiter aux produits alimentaires d'origine agricole. Le plus souvent d'ailleurs, elle joue contre les produits d'origine agricole (eaux minérales, sodas divers, margarine) en mettant en parallèle les diversifications purement formelles (emballage, traces de colorants, etc..) et des diversifications correspondant à des différences diététiques réelles. Elle se présente comme l'utilisation détournée de son but réel, pour en retirer un profit commercial, de la motivation effective qui pousse les consommateurs à varier leurs satisfactions.

Cette motivation n'est pas un facteur direct d'intégration verticale puisqu'elle aboutit, au premier abord, à disperser, au contraire, les liaisons entre le consommateur et ceux qui le servent. Mais ceci conduit à rechercher de nouvelles formes d'organisation commerciale, qui, s'appuyant sur ce besoin de variété, aboutissent à structurer plus étroitement les services du commerce de détail. Nous retrouverons, à de nombreuses reprises, ce double processus conduisant à l'intégration verticale : une cause provoquant l'éclatement d'une activité économique en plusieurs activités dérivées et spécialisées aboutit au besoin de resynthétiser ces activités au sein d'organismes beaucoup plus vastes que les organismes primitifs.

On peut même dire que tous les phénomènes d'intégration verticale ont d'abord été précédés par cette période de "désintégration" en activités spécialisées, au point qu'il est souvent licite de désigner, sous l'appellation d'intégration verticale, un phénomène global de spécialisation économique accompagné ou suivi de recoordination. On peut même encore aller plus loin et appeler intégration verticale les processus mêmes de la répartition plus rationnelle des tâches au sein d'un organisme, même si ce processus aboutit à affaiblir théoriquement les pouvoirs du centre de décision principal, pourvu que l'ensemble se montre mieux adapté à la tâche qu'il poursuit. Dans ce cas, l'intégration peut être définie comme restructuration de l'organisme en vue d'accroître son efficacité, et la perte théorique de pouvoir du centre coordinateur est largement compensée par l'efficacité réelle de ses décisions.

Un exemple typique d'un tel cas d'organisation est constitué par les créations de "filiales" à partir de firmes mères. Un autre exemple est représenté par la création de sections spécialisées au sein de grands magasins, etc..

Ceci étant, pour répondre aux besoins variés du consommateur, une structuration du commerce de détail en amont des ménages, va s'imposer et s'imposera d'autant plus que, nous l'avons dit, le consommateur désire réduire ses courses et le temps passé aux achats. Cela va entraîner, nous le verrons ci-dessous, un mouvement d'intégration refluant vers les producteurs. Inversement, la réalisation d'un éventaire varié contribue à créer une fidélité du consommateur et à éliminer à ce niveau une partie des fluctuations imprévisibles donc facilite la poursuite ultérieure du mouvement d'intégration.

B. Au niveau du commerce de détail :

Ici, motivations passives et motivations actives tendent à s'équilibrer, en raison de la structure sociale très hétérogène des agents économiques qui interviennent à ce stade.

Les motivations fondamentales peuvent sembler plus simples que dans le cas du consommateur : réaliser le bénéfice maximum. En fait les motivations réelles, même si on peut indirectement les ramener à cette motivation essentielle, sont assez diverses ; le comportement et les idéaux sociaux des agents intervenant sont très étalés. D'autre part, ces agents sont amenés à se définir, plus clairement que les consommateurs, des objectifs secondaires, en liaison avec les techniques qu'ils savent mettre en oeuvre.

On peut sommairement classer les agents économiques intervenant dans le commerce de détail dans les catégories sociales suivantes : les commerçants et artisans indépendants (du moins en théorie), les chaînes à succursales de faible dimension tenues en gérance, les grands magasins et les chaînes de super-markets.

A ceci pourrait d'ailleurs s'ajouter l'ensemble des économats chargés de la desserte de "ménages collectifs" : internats, hôpitaux, casernes, cantines d'usines, associations charitables. Mais nous ne parlerons guère ici de cette catégorie, car, pour elle, la discipline du consommateur est en général assez facilement assurée, et par conséquent, les problèmes d'intégration que ces institutions peuvent être amenées à se poser sont plus facilement solubles, sauf obstacle juridique. Cependant, la relative facilité de rationalisation technique en ce domaine est trop souvent compensée par la lourdeur des sujétions administratives et la mollesse des motivations des responsables. En outre, la connaissance des possibilités offertes par la production reste trop fréquemment insuffisante.

Pour en revenir au commerce de détail normal, on peut, en général, indiquer que les motivations poussant à l'intégration se groupent en deux grandes catégories : recherche d'une sécurité des débouchés, recherche d'une sécurité des approvisionnements.

L'élimination des aléas au niveau des débouchés peut évidemment se faire par l'arsenal des méthodes commerciales traditionnelles, méthodes faisant en grande partie appel à l'empirisme intuitif ; courtoisie à l'égard des clients, cadre agréable, personnel stylé, tournées à domicile (en campagne), primes de fidélité, petits cadeaux lors des fêtes, etc. Ceci exige déjà la mise en oeuvre de techniques et de moyens qui dépassent parfois les moyens du commerçant indépendant et ceci peut les amener à ébaucher des services collectifs, syndicaux, coopératifs, ou à accepter la discipline de certains fournisseurs de produits. Mais ces méthodes, outre qu'elles sont parfois très onéreuses pour un commerce ou un artisanat de faible dimension, sont d'une efficacité très relative et pratiquement neutralisée par la concurrence. Les seuls atouts sérieux de sécurité, dans ce cas, sont la proximité géographique des consommateurs et les liens d'amitié entretenus avec eux. Ce sont des armes assez faibles par rapport à celles que nous allons examiner dans un instant. Aussi bien, le commerce de détail indépendant a-t-il des difficultés croissantes à se maintenir et ne peut s'assurer, provisoirement peut-être d'ailleurs, la fidélité du consommateur et la sécurité des débouchés que dans des cas de plus en plus restreints : collectivités isolées de faible dimension, fournitures de première nécessité exigeant encore une préparation artisanale avant la vente (pain, viande de bovin, plats cuisinés), ou enfin fourniture de denrées très périssables (fruits, légumes). Encore faut-il noter que, dans tous les cas, ses positions sont menacées : les progrès des distributions par camion-bazar, la création de boulangeries et d'abattoirs industriels, les progrès dans le conditionnement des denrées périssables, etc., enlèvent au commerce indépendant des rentes liées à son état et il ne peut se défendre qu'en utilisant à son tour les techniques qui suivent avec, en plus, le handicap de l'isolement et de l'étroitesse des moyens matériels. Il en résulte une tendance à la coopération entre commerçants qui les rapproche des gérants de magasins à succursales multiples.

Il existe en effet, pour améliorer la sécurité des débouchés au niveau du commerce de détail, des techniques plus élaborées et plus efficaces que celles que nous venons de voir, mais qui demandent toutes d'importants moyens financiers.

Une première technique consiste à compenser les fluctuations de la demande individuelle par une extension du nombre de consommateurs touchés. On peut ainsi, dans une certaine mesure, compenser les écarts de comportement des consommateurs et tabler sur une moyenne. D'autre part, les études statistiques sont, à la fois, plus faciles à amortir et leurs prévisions moins facilement démenties par les faits : plus une population est étendue, pour un niveau moyen donné de fluctuation individuelle, plus l'échantillonnage est économique, moins les paramètres macroscopiques moyens sont fluctuants, plus les fluctuations de ces paramètres obéissent à une causalité déterminée.

Mais cette extension du marché de détail pose évidemment de nombreux problèmes si l'on veut maintenir la qualité du service. Le cas le plus simple est celui de populations urbaines importantes groupant des catégories étendues de populations homogènes de consommateurs. C'est à ce type de problème que répond la solution "grand magasin" ou "super-markets".

Une solution plus coûteuse en moyens de transmission et de stockage adaptés au cas de consommateurs assez dispersés géographiquement et socialement consiste à créer des magasins à succursales multiples s'appuyant sur des centrales d'achats capables de répondre

rapidement à une demande inopinée des magasins de détail, et éventuellement, de reprendre et de redistribuer des invendus.

Elle constitue un assouplissement de la technique des "super-markets" et représente un intermédiaire entre ces derniers et la coopération de commerçants détaillants.

Une deuxième technique pour éliminer les aléas de la demande est constituée par la publicité sous toutes ses formes. La publicité exige d'importants moyens et doit être amortie sur le plus vaste public possible. Or, cet amortissement ne peut se faire qu'avec la collaboration du commerce de détail. Si un organisme décide une publicité pour un produit déterminé consommé par les ménages, cela conduit à l'établissement de liens entre cet organisme et les détaillants. Inversement, les détaillants ont intérêt à accepter une certaine discipline de la part des firmes qui font un gros effort de publicité. A la limite d'ailleurs, ces firmes sont en mesure d'imposer cette discipline (présentation du produit sur étalage, distribution de tickets-primés, de cadeaux, prix imposés de vente, etc..).

Si bien qu'entre le commerçant détaillant indépendant et le magasin réellement intégré dans une chaîne de distribution, la différence porte beaucoup plus sur la responsabilité financière du commerçant que sur l'organisation même de la vente et les méthodes d'approvisionnement.

Une dernière technique, liée évidemment aux précédentes, est constituée par les études modernes systématiques du marché de consommation. De telles études n'ont de sens que pour un nombre élevé de consommateurs. Réciproquement, elles facilitent les relations avec un marché de consommateurs anonymes. Comme dans les cas précédents, ceci facilite, et en même temps provoque l'intégration verticale du commerce de détail.

Etudes du marché et publicité peuvent d'ailleurs être considérées comme complémentaires, l'une représentant la phase d'information et l'autre la phase de l'action dans le processus qui vise à rendre plus adéquats les comportements couplés du détaillant et du consommateur.

Mais la réalisation d'une meilleure sécurité de débouchés, sauf si elle réussit à imposer une discipline serrée au consommateur, cas très exceptionnel, limité pratiquement aux "ménages collectifs" fait mieux ressentir le besoin d'une sécurité d'approvisionnement. Dans certains cas, l'approvisionnement est imposé par les firmes productrices. C'est surtout vrai des produits industriels, particulièrement pour les "concessionnaires" de marques de biens durables.

En matière de produits agricoles, il n'en est généralement pas de même ; les "firmes" productrices sont elles-mêmes en général trop dispersées. Seules les industries puissantes de transformation et de conditionnement des produits agricoles peuvent tenter d'imiter le comportement des firmes produisant des biens non alimentaires. C'est une des raisons pour lesquelles d'ailleurs l'intégration verticale en agriculture s'identifie, aux yeux de nombreux observateurs, avec la création de tels ensembles industriels.

Cet aspect de l'intégration verticale, cependant, est peu compatible avec la nécessité de diversifier, au stade de détail, l'approvisionnement des étalages. Il est beaucoup plus efficace pour des produits de consommation exceptionnelle que pour des produits de consommation fréquente et renouvelée. Le consommateur acceptera de se déplacer pour un achat important mais non pour chaque achat. Et il est certain qu'en matière de produits agricoles, à part quelques marchandises de grand luxe (fleurs, grands vins, plats spéciaux), le commerçant ne peut se spécialiser sans risquer de réduire notablement son chiffre d'affaires. Le cas de détaillants en fruits et légumes qui acceptent de vendre des produits laitiers pour s'assurer la fidélité du client est courant. Il est d'ailleurs frappant de remarquer que, même dans le cas du groupement de nombreux commerces alimentaires, dans une même rue, la spécialisation des détaillants est rarement poussée, et la marchandise se retrouve chez des détaillants ayant, en principe, des spécialités différentes : volailles chez le tripier, le boucher, le charcutier, le crémier, produits laitiers chez le crémier, l'épicerie, le tripier, fruits et légumes chez le primeur, l'épicier, le crémier, etc..

C'est certainement à ce niveau de la coordination entre la recherche de débouchés par les firmes productrices ou les firmes de gros et de demi-gros et la recherche d'approvisionnement par les détaillants que se situent les plus grosses difficultés de l'intégration verticale en agriculture, spécialement dans les pays comme la France, l'Italie où les goûts des consommateurs sont relativement plus variés et leur comportement plus imprévisible.

En dehors des marchés traditionnels, l'adéquation offre-demande à ce niveau doit emprunter l'une des voies suivantes :

- 1) la semi-spécialisation au sein d'un grand ensemble de commerces de détail très proches les uns des autres. C'est la forme la plus frustrante de structuration, celle qui se rencontre dans les rues commerçantes des très grandes villes ;
- 2) le rattachement à une centrale d'achat, soit par coopération entre détaillants, soit par création d'une chaîne à succursales multiples, ou enfin,
- 3) le grand magasin à structure spécialisée passant des contrats avec ses fournisseurs. Ces solutions donnent naissance à une "demande" de sécurité d'approvisionnement qui, si elle rencontre une "offre" correspondante, peut aboutir à allonger la chaîne d'intégration en direction du producteur.

L'intégration qui en résulte peut cependant rarement être très étroite : un même fournisseur aura en général des relations avec plusieurs détaillants, et un même détaillant avec plusieurs fournisseurs, dans le premier cas. Dans le deuxième et le troisième cas, la chaîne ou le super-market peut parfois absorber la production entière d'un ou plusieurs fournisseurs. Ce n'est pas général et de toutes manières, il y aura un assez grand nombre de fournisseurs, dont certains très importants, ne peuvent être intégrés par le commerce de détail. En général la forme d'intégration la plus achevée qui puisse se concevoir à ce niveau tendra donc à prendre la forme d'un réseau de contrats bilatéraux n'engageant que partiellement la vie des entreprises liées et ne concernant chacun qu'une faible partie de l'activité totale. Et il est évident que seules les chaînes de distribution et de super-marchés sont à même d'organiser, parfois à leur profit, des formes de relations imposant à une partie des fournisseurs de produits alimentaires, des spécifications précises de qualité, de prix et de quantité. Il ne semble pas d'ailleurs qu'elles désirent ni qu'elles soient en mesure d'aller jusqu'au niveau de la production agricole. Toutefois, elles peuvent

souhaiter une intégration verticale des opérations situées en amont de leurs achats, de façon à y voir plus clair et à saisir plus commodément les possibilités du marché d'approvisionnement. Le cas échéant elles pourraient accepter de participer au financement de telles institutions, soit qu'elles espèrent des baisses sensibles de prix (volailles par exemple), soit qu'elles souhaitent des qualités bien précisées (lait ou viande de bovin, etc..), soit enfin qu'elles souhaitent échapper aux fluctuations excessives de l'offre (produits agricoles de luxe).

Quoiqu'il en soit, les phénomènes d'intégration liés au commerce de détail, même s'ils ont quelques difficultés à remonter au-delà du stade de gros, contribuent, en structurant et en clarifiant le comportement du consommateur aux yeux des grossistes et des producteurs, à faciliter l'intégration située en aval.

Une intégration rigide unique allant de l'agriculteur au consommateur est beaucoup plus délicate à faire fonctionner que l'intégration portant sur certains biens industriels durables (autos, réfrigérateurs, etc..). Mais la rencontre de deux types d'intégration, l'une coordonnant le commerce de détail, l'autre organisant les opérations à l'amont du commerce de gros semble assez probable. Et il n'est pas impossible qu'elle donne naissance à un type nouveau d'intégration verticale, plus étendu et plus complexe que ceux que l'on connaît actuellement, y compris dans le secteur industriel. Un tel type d'intégration est déjà préfiguré par les sociétés interprofessionnelles spécialisées dans la régularisation des marchés de quelques produits. Mais à côté de ces systèmes assez lourds, un peu trop formels, et n'imposant souvent que des obligations assez lâches, on peut prévoir l'apparition d'ententes plus empiriques et plus étroitement calquées sur la logique technico-économique des entreprises intéressées, imposant à leurs adhérents des normes de comportement de plus en plus étroites et cherchant à obtenir le maximum de discipline du consommateur. Une telle entreprise ne devrait jamais aboutir parfaitement, sous peine de scléroser les structures économiques et de brimer le comportement du consommateur. Elle a cependant plus de chances de réussir pour les produits à technologie bien précisée et à demande à peu près fixée que pour les produits à demande aléatoire ou dont la technologie est encore au stade artisanal.

C. Niveau de la transformation et du conditionnement des produits agricoles

Il s'agit ici d'un niveau "stratégique" qui présente une très grande importance pour le développement de l'intégration à divers niveaux et où les motivations deviennent souvent actives.

C'est en effet, à ce niveau, que se fera la standardisation et que se créera le langage nécessaire au développement de l'organisation. C'est encore à ce niveau que la connaissance simultanée de l'ensemble des conditions de la production et de la vente est la moins incomplète en général. C'est enfin à ce niveau que la technologie et l'organisation sont les plus faciles à rationaliser et par conséquent, c'est à ce niveau que la nature et les inconvénients des aléas intervenant à

l'amont et à l'aval sont les plus faciles à préciser et que l'on sera plus tenté de les éliminer.

Le désir de s'assurer un approvisionnement régulier en quantité et en qualité, celui de créer des canaux d'écoulement efficaces peuvent plus facilement qu'à d'autres niveaux, déboucher sur le développement d'organismes d'intégration parce que la transformation et le conditionnement exigent des moyens importants assez concentrés, et un personnel de direction de compétence élevée. En dépit de la vétusté et de la mauvaise qualité de gestion de certaines entreprises, et malgré la trop faible dimension de beaucoup d'entre elles, c'est encore à ce niveau du circuit des produits agricoles que le comportement des cadres est le plus dynamique et le plus tourné vers les méthodes modernes d'organisation. En outre, ces entreprises relativement spécialisées et à chiffre d'affaires relativement élevé constituent des "points de passage" presque obligatoires pour des produits provenant d'un grand nombre de fournisseurs primaires et intéressant un grand nombre de points de vente au détail. C'est donc assez naturellement qu'elles deviennent centres de coordination.

Ceci est si vrai que, même lorsque l'intégration verticale portant sur des produits agricoles est animée par des agents économiques issus d'autres niveaux que celui-ci, elle tend toujours à se structurer autour d'un tel type d'entreprise. On peut même dire qu'aux yeux de certains, il n'y a guère de différence entre intégration verticale en agriculture ou modernisation et expansion de centres de transformation et de conditionnement de produits agricoles. On sait d'ailleurs que pour de nombreuses denrées agricoles exotiques, les industries utilisatrices et les responsables du conditionnement ont souvent réalisé une intégration très poussée, allant du contrôle de la culture à la publicité au détail (matières grasses, bananes, agrumes, textiles).

Les motivations sont cependant loin d'être homogènes, même à ce niveau relativement centralisé.

D'une part, ce secteur est entre les mains de propriétaires ou d'organiseurs très divers : petits industriels indépendants, petits expéditeurs en fruits et légumes, nombreuses coopératives d'agriculteurs, plus ou moins soucieux des intérêts réels de leurs adhérents, plus ou moins dynamiques, grandes firmes industrielles de standing national, consortiums internationaux.

D'autre part, la politique de ces organismes peut être inspirée de mobiles divers : recherche d'un profit immédiat, à courte vue, préférence donnée à la sécurité à court terme, ou au contraire, recherche d'une organisation à objectifs lointains, désir d'accroître les dimensions et l'efficacité de la firme aux dépens même du profit financier apparent.

Sans que cela soit une règle absolue, plus la taille de l'organisme est grande, plus en général il fera passer le souci d'étendre l'organisation en amont et en aval avant le souci d'éviter les difficultés de gestion.

Cependant, c'est toujours avec une certaine prudence que ces organismes se développent d'eux-mêmes jusqu'à intervenir dans la vie des exploitations agricoles. Il y a à cela plusieurs raisons.

La première est constituée par les difficultés juridiques en liaison avec les politiques dites "de défense de la petite exploitation familiale". En outre, les groupes privés qui tentent d'entraver certaines extensions de l'activité des coopératives d'agriculteurs au nom de la spécialisation et de la concurrence sont tenus de maintenir les apparences : ils proclament parfois qu'ils s'interdisent de se mêler d'agriculture, fut-ce de manière indirecte. Quant aux coopératives, elles ont souvent, du moins dans la C.E.E., pratiqué une politique libérale vis-à-vis de leurs adhérents pour ne pas les effaroucher, et leur ont parfois imposé moins de normes que les industriels privés.

La deuxième raison, plus objective, et sans doute plus importante, est l'existence d'un gros écart entre la rémunération des activités traditionnellement réservées aux agriculteurs et celle des activités industrielles et commerciales. En général, l'industriel n'interviendra dans la vie de l'exploitation que parce qu'il ne peut pas faire autrement pour assurer le bon fonctionnement de sa propre activité. Il laissera autant que possible la responsabilité de gestion et la responsabilité financière à l'exploitant agricole. Il introduira d'abord des normes de qualité, puis si possible, des exigences en quantité garantie et en dates de fourniture. Pour que l'intégration verticale proprement dite apparaisse, il faudra que d'autres motifs interviennent.

Ceci vaut également pour quelques coopératives : certains cadres répugnent, en effet, à aborder des tâches moins bien rémunérées souvent que leurs tâches industrielles et commerciales, et ils ont en outre, l'excuse commode d'être au service des adhérents pour se justifier de ne pas leur imposer des directives en dehors de celles qui sont strictement nécessaires au fonctionnement de la coopérative.

Dans certains cas, en particulier les fruits et légumes, la rentabilité apparente des tâches de transformation et de conditionnement est même d'autant plus grande que la production est plus anarchique, et par conséquent, le travail de mise en ordre au stade qui suit, plus nécessaire. Et l'on peut rencontrer, surtout parmi les conditionneurs, des adversaires déterminés de toute intégration dans laquelle ils voient une concurrence déloyale. Il est vrai qu'il est souvent possible de prouver qu'une régularisation de la production et une normalisation de leurs relations avec les producteurs rendrait leur tâche plus commode et tout aussi rentable, bien que réduisant les marges moyennes et supprimant les "bonnes affaires". Mais une telle argumentation n'a guère de prise sur la plupart, car elle ne tiendrait compte ni du changement de gestion et de technique qu'elle exige, ni surtout de la baisse relative de prestige social qui en découlerait à leurs yeux, habitués qu'ils sont à se considérer comme une élite très au-dessus des contingences de la production agricole et indispensable à un sain équilibre économique.

Une troisième raison, enfin, est constituée par la différence de "langage" au sens propre et au sens figuré du terme entre les responsables de ces organismes et les paysans. Ces différences sont très concrètes et très réelles dans le cas des économies sous-développées du Sud de la France et de l'Italie. Pour être de nature plus "culturelles" que linguistiques, elles n'en existent pas moins dans le reste de la C.E.E. Ceci rend plus délicats les accords basés sur une bonne volonté réciproque et le respect mutuel des contractants. Il en résulte deux mouvements quelque peu contradictoires et souvent concurrents au sein d'une même région, ainsi qu'une assez grande différence des modalités d'intégration selon le niveau de culture générale et l'homogénéité de cette culture dans les milieux agricoles et para-agricoles.

Pour surmonter, en effet, le handicap dû aux différences de conception et d'expression, la méthode la plus simple en apparence consiste à faire assimiler l'un des secteurs par l'autre, ceci à partir de positions de force, d'une domination économique ou politique. Selon le cas, on verra donc, soit le secteur industriel imposer aux paysans ses propres normes sans se soucier de leurs besoins, ou au contraire, les paysans tenter, par l'intermédiaire de leurs coopératives, d'envahir le secteur secondaire et le secteur tertiaire. Il est peu douteux d'ailleurs, que sans l'aide de l'Etat, les paysans seraient battus. D'où le développement de formes d'intégration assez rigides dans les régions de paysannerie peu évoluée, soit sous l'influence des industriels, soit sous l'influence de cadres coopératifs sachant imposer leurs conceptions. Ces méthodes concurrentes aboutissent cependant dans tous les cas, à un recul des modes traditionnels de pensée de la

paysannerie et à une victoire du langage rationnel de l'industriel sur le langage empirique du paysan qui joue surtout comme un frein. Le développement de l'intégration coopérative, dans ces conditions, se fait, non pas comme il pourrait le sembler en vue d'affirmer des valeurs paysannes classiques mais en réaction contre un comportement traditionnel rendu responsable de l'infériorité des paysans devant les autres secteurs économiques. C'est, non pas un mouvement de masse de la paysannerie mais une action conduite par quelques "managers" s'appuyant sur des agriculteurs, les jeunes en particulier, en révolte contre leur milieu de travail et de vie. D'où le caractère quelque peu "révolutionnaire" que tend à prendre, dans ce cas, l'intégration verticale coopérative, opposé au caractère plus "capitaliste" de l'intégration réalisée par les industriels privés. Si les tensions politiques ou passionnelles peuvent être alors assez vives, les deux processus ne présentent guère, en fin de compte, qu'une seule différence notable : l'intégration coopérative, parce que plus proche des paysans, même si elle se fait en réaction contre leur comportement habituel, sait mieux tenir compte des aspirations réelles des plus dynamiques et se permet des audaces d'organisation devant lesquelles reculeraient les industriels privés. Ceci cependant ne concerne pas toutes les coopératives.

Lorsque l'homogénéité culturelle du milieu agricole est assez grande et qu'il n'y a pas de réel conflit de civilisation avec les agents économiques pratiquant transformation et conditionnement, l'intégration tend à se réaliser d'une manière à la fois plus large et plus souple. Aux rigides contrats imposés presque unilatéralement, se substitue un échange d'obligations réciproques, parfois non explicitées. On peut même se demander s'il s'agit bien d'intégration verticale au sens étroit du terme. Cependant, l'exemple des pays scandinaves et des Pays-Bas montre qu'un tel type d'organisation, s'il n'est pas conforme à l'image de l'intégration verticale telle que la fournissent le Sud des Etats-Unis et de l'Ouest français, aboutit bien à coordonner assez étroitement l'activité des exploitations agricoles en fonction des besoins des activités situées en aval du producteur et ne laisse, pratiquement à l'agriculteur que peu de marge dans l'appréciation de ses décisions. La différence avec le cas précédent, et elle est importante, tient à ce que l'intégration est un fait qui résulte davantage d'un équilibre économique-social que de rapports de force traduits par des stipulations juridiques.

La transition entre l'état précédent et ce dernier se produit lorsque l'intégration apparaît, tant aux yeux de l'industriel, de la coopérative, du conditionneur, qu'aux yeux du paysan, comme liée, non à des rapports de force mais tout simplement à la nature des techniques mises en oeuvre et aux besoins objectifs de la production et du marché.

En ce sens, on peut dire que l'intégration verticale, à partir des activités situées en aval de l'exploitation agricole, est un moyen d'accélérer l'évolution sociale des régions de paysannerie peu évoluée, mais à condition qu'elle ait une solide base technico-économique et que la formation professionnelle des agriculteurs soit activement conduite.

D. Au niveau de l'exploitation agricole

A ce niveau, le besoin de sécurité est particulièrement accentué. Mais s'il peut servir de points d'appui à des types divers d'intégration verticale, il donne encore assez rarement lieu à des motivations contribuant activement à la création d'organisations d'intégration verticale.

Le besoin de sécurité des agriculteurs tient à plusieurs facteurs que nous pouvons classer en deux groupes principaux. Le premier est constitué par les aléas de tous ordres que le paysan subit du fait de sa situation technique et économique : aléas météorologiques, aléas parasitaires, insuffisante maîtrise des techniques, fluctuations des prix de vente. Ces aléas sont d'autant plus durement ressentis que l'agriculteur, à la différence de la plupart des autres groupes sociaux, a, en même temps l'impression qu'il ne peut guère compter que sur lui-même et qu'il ne dispose que de moyens d'action très réduits, aussi bien en face de la nature qu'en face de la société urbaine dont les moeurs lui semblent étranges et le pouvoir illimité.

Le deuxième est lié à la relative lenteur des processus de production et de l'évolution des systèmes de production ; l'agriculteur éprouve le besoin de garanties pour s'engager dans des modifications techniques car l'expérience lui a appris, qu'entre le moment où ses décisions sont prises et le moment où les résultats apparaissent, bien des éléments de sa décision, et en particulier les prix, peuvent varier. Les délais analogues se présentent certes dans d'autres activités économiques, mais ils se situent généralement dans un contexte socio-économique très différent : maîtrise des prix, meilleure prévision économique, réserves financières, habitude de la stratégie commerciale, permettant de réparer les inconvénients de prévisions incertaines, plus grande mobilité des facteurs de production.

Ce besoin de sécurité donne lieu à une attitude surtout passive, communément qualifiée de routinière. On pourrait donc considérer qu'elle gêne le développement de l'intégration verticale. La réalité est plus complexe. Les agriculteurs n'ont pas de préférence à priori pour la routine, surtout s'ils sont jeunes. Ils optent pour les solutions traditionnelles pour des motifs aussi rationnels que ceux qui guident d'autres agents économiques : ce sont celles qu'ils connaissent et qui ont fait leurs preuves. Ils se laissent aisément convaincre si des preuves exprimées dans le langage auquel ils sont habitués leur sont fournies sur les avantages de telle ou telle solution nouvelle. La difficulté, souvent signalée et pourtant régulièrement sous-estimée, est de trouver le langage adéquat. Et cela est d'autant plus difficile que nombre de cadres de la paysannerie, de bonne foi, se trompent parfois sur les désirs et les aspirations réelles des paysans.

Il a souvent été fait état également, de l'individualisme particulièrement accusé des paysans et de leur désir d'indépendance absolue. Nous pensons que ce trait sociologique a été gravement schématisé et exagéré. Il y a tout d'abord une confusion entre le repli sur soi provenant d'une certaine amertume et de la sensation d'être incompris, et ce que serait réellement une attitude anarchisante. Au surplus, il est bien connu que les agriculteurs sont en général assez partisans des régimes sociaux stables et ordonnés. Dès que l'agriculteur a la sensation de participer à un groupe où il est traité sur un pied d'égalité, son individualisme se mue assez facilement en coopération loyale et pleine de bonne volonté. D'autre part, l'individualisme paysan semble lié, autant, sinon plus, qu'à la nature de sa profession, à l'histoire récente de la paysannerie d'Europe occidentale marquée

par l'accession récente au faire-valoir direct et dominée par le mythe de la petite exploitation indépendante, mythe dont les origines ne sont pas spécifiquement rurales.

L'individualisme paysan, en ce qu'il a de constant, nous paraît se limiter à une double affirmation : un souci de dignité individuelle qui n'a rien de spécifiquement agricole et le désir de réaliser l'adhésion du travailleur à son travail. Et ce dernier trait ne serait pas non plus très original si les conditions de la production agricole ne rendaient, en général, cette adhésion plus nécessaire que dans les autres activités économiques.

Nous pensons que c'est même très précisément dans la mesure où une exécution correcte des tâches de production agricole exige une adhésion sans réserve du travailleur agricole que l'on rencontre une limite au degré d'intégration verticale possible des exploitations au sein d'organismes plus vastes.

Mais il est clair que cette limite dépend de facteurs nombreux et ne saurait être fixée une fois pour toutes.

Actuellement, deux processus contribuent efficacement à la reculer :

Le premier est le progrès technique agricole. Il intervient en facilitant le contrôle du travail de l'extérieur et en fixant les normes plus objectives facilitant l'organisation. Il intervient aussi en exigeant des moyens difficiles à amortir à l'échelon de l'exploitation isolée. Il n'est pas rare que les progrès de productivité obtenue par l'introduction d'une technique nouvelle compensent largement les pertes dues à une moindre adhésion du travailleur à l'objectif qu'on lui propose au sein des organisations plus vastes qui sont nécessaires à l'utilisation rationnelle de la technique en question. Il est bien connu, par exemple, que malgré les difficultés liées au début, parfois au manque de sérieux des adhérents, les coopératives viticoles, en France, sont un succès.

De même, tandis que l'emploi des tracteurs polyvalents en coopératives d'utilisation de matériel agricole a été, en France, un demi-échec, celui des moissonneuses-batteuses et des presses ramasseuses a été un succès : les avantages technico-économiques décisifs dans le second cas ne suffisaient pas, dans le premier, à compenser les difficultés liées au manque d'esprit coopératif.

Un deuxième processus qui tend également à reculer la limite de l'intégration verticale en agriculture est constitué par l'interpénétration croissante des techniques agricoles et industrielles, et l'apparition, au sein même de la population paysanne, de groupes capables de tenter une synthèse entre nécessités internes des exploitations et relations avec le monde extérieur. Ce processus a des modalités très diverses. En France, il se traduit par la coopération de type classique mais aussi l'emploi en commun de matériel et les chantiers d'entraide, les centres d'études techniques agricoles et les groupes apparentés, les centres de gestion d'exploitation, la formation de fils d'agriculteurs, versés ensuite dans les services d'encadrement technique et économique. A un observateur

rapide, ce processus pourrait paraître déjà ancien et analogue au développement des divers organismes publics, semi-publics, professionnels que l'agriculture des pays occidentaux connaît déjà depuis plus d'un demi-siècle. Mais l'originalité du mouvement actuel, c'est sa plus grande spontanéité et ses relations étroites avec un éveil social des paysans. En schématisant, on peut dire qu'il s'agit d'un processus qui part de la base, alors que jusqu'à maintenant il partait d'en "haut". L'un des indices le plus net de ce fait est constitué par l'origine sociale des cadres de ces organismes : aux propriétaires fonciers et aux notabilités des professions libérales tendent à se substituer de plus en plus d'agriculteurs et de fils d'agriculteurs.

Ainsi se trouve atténuée l'une des plus graves difficultés rencontrées par l'intégration verticale en agriculture, celle qui concerne l'adéquation entre les besoins réels des exploitations agricoles et les actions des organismes en relation directe avec eux.

Cette pénétration de la rationalité technique au sein des exploitations et l'apparition de cadres d'origine agricole aptes à gérer des organismes en liaison avec les exploitations sont des processus complexes. Des erreurs dans l'estimation des échelles auxquelles doivent se faire les organisations et le choix du niveau où les cadres doivent s'insérer sont souvent commises. Des convictions, à priori élaborées en dehors du milieu agricole et inspirées par des considérations socio-politiques, empêchent de tenir compte des nécessités internes des exploitations et des limites à l'efficacité réelle des techniques mises en oeuvre. Les deux types d'erreurs les plus fréquentes consistent, l'un à supposer que l'exploitation doit former un tout économique se suffisant à lui-même pour toutes les tâches "spécifiquement" agricoles, l'autre à croire que le seul obstacle à la modernisation est lié à la routine des exploitants et à la trop faible taille des exploitations. Ni la "défense de la petite exploitation familiale", ni la prétendue "industrialisation de l'agriculture" ne permettent en effet de poser correctement le problème.

Il n'y a pas, en toute rigueur, de tâches de production exclusivement réservées à l'exploitation familiale de dimensions moyennes, ni même de tâches spécifiquement agricoles. Même les soins à donner aux vaches laitières peuvent se réaliser en grands établissements spécialisés. Les semailles, les récoltes de céréales peuvent être faites par des entreprises de travaux indépendantes des exploitations, etc.. On peut même considérer que l'éclatement des tâches de production considérées jadis comme spécifiquement agricoles caractérise l'évolution technique de l'agriculture moderne et que les opérations qui en résultent tendent de plus en plus à se faire en dehors du cadre de l'exploitation traditionnelle.

Mais il est bien connu par ailleurs, que ni la spécialisation absolue des exploitations, ni la prise en charge de la totalité des tâches de production agricole par des entreprises de grande dimension ne conduisent en général à des succès techniques, ou tout au moins, économiques.

La conciliation entre ces exigences opposées se réalise en

Europe occidentale par une association souple entre l'exploitation agricole et des entreprises annexes d'amont et d'aval.

L'exploitation agricole constitue toujours en effet un système de référence, l'exploitant gardant en général la responsabilité de la coordination technique et des résultats financiers et pas seulement la charge de l'exécution manuelle des tâches. C'est donc en se plaçant de son point de vue que l'on peut généralement mieux saisir ce que sont objectivement les conditions de réalisation des tâches de production agricole. Mais tout en restant responsable, en définitive, des résultats techniques, l'agriculteur tend cependant à abdiquer une part de ses prérogatives à des entreprises et à des services extérieurs à l'exploitation. Et cette abdication reste guidée par des soucis d'efficacité technique et de sécurité économique. Elle est très progressive et d'autant plus prudente que l'opération confiée à des tiers intervient plus profondément dans la vie de l'exploitation.

Cet abandon de prérogatives prend des aspects extrêmement divers. Il porte d'abord, en général, sur des opérations qui suivent les tâches proprement dites de production agricole, tâches de commercialisation puis tâches de transformation et de conditionnement, travaux de récolte. Puis il porte sur des opérations situées en amont, opérations dont les répercussions sur la gestion de l'exploitation sont plus graves : définition de techniques de fertilisation puis d'alimentation, emploi de formules d'engrais ou d'aliments toutes préparés, travaux d'amélioration foncière, sélection des géniteurs, construction de bâtiments d'exploitation, gros labours, et cela pouvant aller jusqu'à l'acceptation de directives impératives techniques et la réalisation, par des entreprises extérieures, de toutes les tâches exigeant matériel spécialisé, personnel compétent.

Alors que de confier à des tiers des opérations situées en aval de la production peut sembler la poursuite normale d'un processus très ancien et remonter aux premières formes de la division du travail entre les entreprises, leur confier aussi des opérations d'amont est récent et constitue une réelle mutation des relations entre agriculteurs et non agriculteurs. Et ceci d'autant plus que les opérations d'aval elles-mêmes tendent à gagner l'intérieur de l'exploitation. On peut certes prétendre qu'il s'agit d'un processus normal de spécialisation et du point de vue technico-économique, c'est assez exact. Mais il s'agit indubitablement d'une phase nouvelle en ce qui concerne les méthodes de gestion de l'exploitation et le comportement de son chef. L'exploitation cesse d'être au début des opérations de production agricole et son chef est obligé d'abandonner les illusions d'indépendance totale qu'il pouvait avoir : la valeur ajoutée par la transformation et le conditionnement lui semblait quelque peu conventionnelle. Il avait même tendance à croire qu'elle ne correspondait à aucun travail utile et que seul son travail d'agriculteur était productif. Il est par contre obligé d'admettre que les travaux et services fournis par des tiers, qui contribuent à relever sa propre production ou à lui épargner de la peine, et qui techniquement ne se différencient pas tellement des opérations d'amont, sont des biens économiques ayant une valeur. Et il est conduit à accorder volontairement de les rémunérer. Et si le paiement des fertilisants et des machines peut être encore comparé au paiement des marchandises ordinaires destinées à sa consommation, celui des géniteurs sélectionnés, de l'insémination, du contrôleur laitier, puis de l'entreprise de labours, de l'ingénieur responsable d'un aménagement ou d'une construction puis des capitaux empruntés, enfin de l'agronome ou du conseiller économique, met plus nettement en lumière le fait, d'une part que la compétence technique élaborée en dehors des exploitations traditionnelles peut aussi contribuer à la production agricole, et d'autre part qu'il n'est lui-même qu'un maillon technique d'une chaîne de producteurs dont il est solidaire. Il tend ainsi à abandonner l'idéal d'autonomie totale des exploitations agricoles et l'illusion d'une spécificité irréductible de son travail. Simultanément apparaît ainsi le moyen, pour des agents extérieurs au milieu agricole, d'agir sur les structures mêmes des exploitations et de déterminer partiellement leur fonctionnement.

Il en découle la possibilité d'intégrer plus étroitement les producteurs agricoles. La transformation et le conditionnement des produits agricoles constituent le pivot stratégique essentiel de toute intégration verticale en agriculture. Mais le contrôle des activités situées immédiatement en amont des exploitations est le meilleur moyen de déterminer efficacement et avec précision le comportement de l'exploitant agricole. Et ce contrôle sera d'autant plus efficace et précis que le recours des agriculteurs à des moyens de production d'origine non agricole sera plus étendu.

Or, après la consommation de détail, c'est au niveau de la production dans les exploitations que se situent le plus de facteurs incontrôlables par un organisme d'intégration verticale. Il est donc légitime de lier l'évolution que nous venons de schématiser à l'expansion de l'intégration verticale.

E. En amont de l'exploitation agricole

Nous ne parlerons ici que des motivations qui poussent fournisseurs de biens et de services aux agriculteurs à provoquer ou à accepter une intégration verticale englobant les exploitations agricoles. Nous excluons les intégrations qui s'arrêtent au niveau de l'exploitation et qui ressortiraient de types assez classiques d'intégration industrielle.

La motivation principale est le désir de s'assurer les débouchés offerts par la population agricole. Une motivation secondaire est due au désir de contrôler le comportement des agriculteurs lorsque ce comportement conditionne l'activité d'entreprises situées en aval des exploitations dont les intérêts sont liés à ceux des entreprises situées en amont.

Il n'est pas rare en effet que des activités d'amont et des activités d'aval soient entre les mains d'entreprises uniques. Il y a à cela une raison principale : les relations avec les agriculteurs demandent une compétence commerciale et technique souvent assez différente de celle qu'exigent les relations entre les autres agents économiques. D'autre part, les agriculteurs accordent, en général, difficilement leur confiance mais l'accordent assez durablement. En outre, les agriculteurs dispersés et peu informés apprécient l'existence de maisons polyvalentes à leur service. Enfin, nous aurons l'occasion d'y insister encore, les coopératives tiennent une assez grande place dans les activités en aval et en amont de l'exploitation; elles concentrent souvent les deux types d'activités pour les raisons qui précèdent, et en outre parce que les agriculteurs susceptibles d'animer et de faire gérer correctement des coopératives sont relativement rares et tendent à occuper tous les postes de responsables. Il arrive d'ailleurs que ce soit le directeur de la coopérative lui-même qui provoque l'extension des activités coopératives, en particulier pour s'assurer la fidélité des adhérents et augmenter sa propre rémunération.

La recherche d'une sécurité de débouchés est cependant, du moins au début du processus, la principale motivation poussant les responsables d'activités situées en amont des exploitations à promouvoir une intégration verticale. Cependant, cette motivation ne se manifeste

qu'avec timidité et ne se traduit guère que par l'emploi de méthodes commerciales traditionnelles (publicité, service après vente) dans le cas général. Ceci pour les raisons que nous avons vues dans le cas d'activité d'aval : peur d'effaroucher les agriculteurs, faible désir d'intervenir dans des processus économiques à rentabilité médiocre, absence de méthodes d'intégration éprouvées.

Mais il suffit que l'un des concurrents, en particulier une coopérative, entrent dans cette voie pour que le processus fasse boule de neige. Le premier pas consiste à passer de la simple publicité à l'éducation technique, expérimentation à l'appui le cas échéant. Le pas suivant consiste à étudier avec plus de précisions les problèmes qui se posent aux exploitations et à pratiquer des expertises bénévoles, avec un réseau de conseillers techniques distinct du service commercial proprement dit. Le pas décisif est franchi lorsque le fournisseur se préoccupe d'assurer des débouchés à la production pour laquelle il intervient.

Cependant, la plupart des fournisseurs ne peuvent pas s'engager directement dans une intégration verticale. Leur entreprise manque parfois de moyens financiers et c'est le cas des artisans et des petits industriels fournisseurs d'aliments du bétail, de certains sélectionneurs ou fournisseurs de reproducteurs, etc.. Ou encore, et c'est très fréquent pour les grandes firmes industrielles, leur service de relations avec les agriculteurs est conçu dans une optique trop étroitement commerciale. Dans le premier cas, ce n'est que par exception qu'un fournisseur saura reconvertir son activité de vendeur et passer à l'intégration verticale à la suite, par exemple, d'une heureuse trouvaille technique, économique ou juridique, ou grâce à un dynamisme exceptionnel. Dans le deuxième cas, lorsque la firme constate l'existence d'un danger pour ses débouchés ou si son intérêt est éveillé par la réussite économique d'expériences nationales ou étrangères, elle est en mesure de changer assez rapidement sa politique, en créant au besoin des filiales ou en participant au financement d'un groupement.

Au total cependant, l'intégration directement provoquée par des fournisseurs de l'agriculture qui ne sont que fournisseurs, paraît avoir des motivations moins efficaces que celles qui sont dues à des activités de transformation et de conditionnement de produits agricoles. Ceci s'explique en grande partie, semble-t-il, par la difficulté d'imputer avec précision sur les résultats de l'exploitation, les produits et services fournis. Lorsque cette imputation est possible, c'est-à-dire lorsque le produit de l'exploitation est clairement et directement lié aux fournitures, le fournisseur aura nettement plus tendance à provoquer l'intégration s'il en a la compétence et les moyens financiers. Le cas de marchands d'aliments pour volailles est classique ainsi que le cas des marchands de souches sélectionnées de poussins. A un moindre degré, il peut en être de même pour les porcs, les bovins, et à un moindre degré encore, pour les cultures spécialisées (pépiniéristes).

Plus généralement, compte tenu par conséquent des exceptions précédentes, l'extension de l'intégration aux activités situées en

amont de l'exploitation est due au désir de contrôler les agriculteurs et la motivation principale est née en aval.

Il faudrait enfin ajouter ici, parmi les motivations de l'intégration verticale, le cas assez particulier rencontré surtout en Italie et en France dans les zones de métayage, de certains propriétaires bailleurs. Le métayage était déjà, d'un certain point de vue, un début d'intégration verticale dans la mesure où les propriétaires participaient à la gestion, fournissaient eux-mêmes une partie des moyens de production et se chargeaient de l'écoulement des produits. L'institution, sous sa forme traditionnelle, est actuellement en décadence. Mais certains propriétaires, par exemple dans l'Ouest de la France, ont vu le parti qu'ils pouvaient tirer de la mise en place d'intégrations plus modernes : fourniture de semences et d'engrais pour des cultures spéciales, conditionnement de la production de leurs adhérents, achat de machines utilisées en commun par leurs métayers, et même dans un cas, projet de coopératives d'abattage de porcins et de bovins. Il ne s'agit encore que de cas très isolés et probablement sans grand avenir économique en général.

F. Conclusion

En résumé, les principales motivations de l'intégration verticale en agriculture sont, pour l'essentiel, le désir de réaliser une meilleure adéquation entre la production et la consommation et la nécessité d'ajouter aux informations données par les prix, des informations complémentaires portant aussi bien sur les techniques de production qui ont des répercussions à d'autres stades de production que sur les besoins futurs des entreprises en relation.

Les transmissions d'informations s'apparentent à des transferts d'aléas et de ressources contre-aléatoires qui conduisent à modifier profondément la liberté de décision et le pouvoir des entreprises reliées entre elles.

Les processus les plus courants sont constitués :

1. par la spécialisation et la division du travail au sein des entreprises intégrées, conduisant à créer de véritables ateliers de production, ces ateliers tendant à prendre une taille croissante ;
2. par l'établissement de règles déterminant le comportement de chaque atelier en fonction des autres sous l'autorité d'un centre de décision principal qui est, en général, le créateur de l'intégration.

L'intensité des motivations du créateur de l'intégration dépend du gain de sécurité (et du gain corrélatif de profit) qu'il croit pouvoir retirer de l'intégration. Les motivations réelles sont très variables. Pour l'essentiel, c'est cependant le besoin de s'assurer des débouchés et à un moindre degré des approvisionnements (en qualité plus encore qu'en quantité) bien déterminés qui motivent l'intégration verticale. Cette tendance à l'intégration verticale n'est pas aussi naturelle, semble-t-il, que la tendance à l'intégration horizontale, car elle exige que l'on sorte du domaine

technique et économique dont on est familier.

Il en résulte que les motivations poussant à l'intégration verticale résultent davantage de contraintes économiques et techniques que celles qui poussent à l'intégration horizontale où le goût du pouvoir tient une plus grande place ; les motivations sont donc, en général, moins égoïstes et plus conformes à l'intérêt général. Mais elle ont plus de chance d'apparaître chez les agents économiques, qui par nature, sont mieux placés pour juger de l'ensemble des processus de production et mieux armés pour en assurer les risques.

Dans les conditions actuelles, au sein de la C.E.E., les motivations les plus efficaces prennent naissance :

- a) à l'aval immédiat des exploitations agricoles dans les entreprises chargées de la transformation et de la vente des produits agricoles ;
- b) à l'amont immédiat, chez les fournisseurs des agriculteurs dont les produits jouent un rôle déterminant et clairement imputable sur le produit agricole fini, c'est-à-dire, pour l'essentiel, les fabricants du bétail.

Cette intégration est d'autant mieux acceptée qu'elle fournit à ceux qui la subissent des avantages de sécurité plus nets.

Chapitre III

Développement de l'intégration verticale en agriculture

La motivation principale déclenchant les processus d'intégration verticale peut avoir des origines très variées, nous venons de le voir. Nous avons vu aussi qu'elle ne correspond qu'assez rarement à un désir prémédité et conscient dès le début, de réaliser une structure complète et détaillée.

Nous avons vu aussi que les motivations principales et les plus efficaces se situaient au niveau des activités coopératives placées immédiatement à l'aval des exploitations. La motivation vient plus rarement d'amont ou des exploitants isolés. Enfin, si la structure du commerce de détail joue un rôle, les intégrations qui naissent à ce niveau ont quelque difficulté à se propager jusqu'aux producteurs agricoles.

Mais la motivation qui provoque l'apparition d'un processus d'intégration verticale n'entraîne pas nécessairement le développement d'un type déterminé et statique d'intégration.

En réalité, l'intégration verticale se présente comme un phénomène de croissance, étendant et précisant les organisations initiales, toujours à la recherche de davantage de sécurité et soumis lui-même à des aléas divers. Il est susceptible de reculer lorsqu'une rigidité excessive fait surgir des difficultés inattendues ou que les conditions techniques, économiques et sociales se modifient. Mais très généralement, le recul précède de peu la décadence de l'institution. Tant qu'elle fonctionne correctement, la tendance est à l'expansion, expansion par annexion de nouveaux processus de production et de nouvelles entreprises, expansion par meilleure organisation interne, plus grande efficacité technique et accroissement de la productivité. En période de développement rapide du nombre des organismes intégrés, l'expansion est favorisée par une condition de la survie.

On peut schématiser comme suit les différentes phases de développement d'un organisme d'intégration verticale :

- a) une phase de recherche, au cours de laquelle on s'efforce de définir les difficultés que rencontrent certaines entreprises à adapter leur fonctionnement aux conditions du marché, en aval et en amont, et où germe l'idée d'une meilleure organisation des relations avec les clients et les fournisseurs;
- b) une phase d'organisation élémentaire, qui paraît souvent ne consister qu'en une meilleure définition des normes des produits et services et une consolidation des relations commerciales, par l'utilisation de garanties réciproques de prix et de qualités;
- c) puis commence la phase d'intégration proprement dite, avec établissement de contrats d'achat et de vente, portant sur des types déterminés de production, des quantités et des conditions de livraisons déterminées assez longtemps à l'avance;

- d) L'intégration se poursuit par la mise au point de techniques recommandées aux entreprises liées par contrat, la mise en place d'un appareil d'aide et de contrôle technique, puis,
- e) le réaménagement interne des entreprises en fonction de leurs besoins réciproques. Plus ou moins tôt, apparaît un centre de coordination étendant son autorité à l'ensemble des entreprises intégrées, qu'il s'agisse de l'extension des pouvoirs de l'entreprise qui a pris l'initiative de l'intégration ou de la création d'un organisme commun d'arbitrage et de gestion;
- f) les entreprises initiales tendent alors à se spécialiser davantage, une nouvelle division du travail avec au besoin création de nouveaux types d'activités, est mise en oeuvre, les services commerciaux et techniques des diverses entreprises se confondent;
- g) cela peut aller plus loin encore : une sélection tend à se faire parmi les contractants initiaux; certains sont éliminés, soit pour manque de discipline, soit pour incapacité technique ou difficulté de reconversion; d'autres voient leur productivité grâce à la spécialisation et aux investissements que favorise la sécurité, croître rapidement;
- h) le terme ultime de l'évolution peut être le passage à l'entreprise unique, avec grands ateliers spécialisés, organisés comme une firme industrielle et où les entrepreneurs initiaux sont devenus des salariés.

En agriculture, le passage à cette phase ultime est assez improbable pour la plupart des spéculations. Seuls les élevages avicoles et porcins s'en approchent parfois. Notons, cependant en Amérique centrale le cas de l'United Fruit qui n'est pas très éloignée de ce modèle.

Par contre, toutes les autres phases se rencontrent à peu près pour toutes les spéculations en ce qui concerne les cinq premières, pour les divers élevages (sauf les ovins) et les cultures spécialisées en ce qui concerne les suivantes.

Pour l'étude des structures correspondant à ces diverses phases, le plus commode est de se placer au niveau de l'exploitation agricole. Comme nous l'avons indiqué, en effet, si le véritable pivot de l'intégration verticale se situe au niveau des entreprises de transformation et de conditionnement, c'est dans l'entreprise agricole que se trouve la principale source des difficultés de l'intégration en amont du grossiste, et pour mieux pouvoir la discipliner, cette intégration est amenée à englober des activités situées en amont de l'exploitation. Par ailleurs, l'insertion de l'exploitation agricole dans cette intégration présente des aspects originaux qui la différencient des processus d'intégration rencontrés ailleurs.

Cette originalité tient :

1. aux comportements sociaux particuliers des chefs d'exploitations,
2. à la non-spécialisation des exploitations,
3. aux liaisons aléatoires entre inputs et outputs dans l'entreprise agricole.

Ceci conduit à des techniques d'intégration assez spécifiques moins rigides et plus complexes que dans les secteurs industriels et même commerciaux.

1. Adaptation au comportement social des agriculteurs

Les principales difficultés de l'intégration liées au comportement social des agriculteurs sont :

- l'absence d'un langage technique et économique commun entre agriculteurs et non-agriculteurs,
- la méfiance des agriculteurs à l'égard des organisations trop vastes et leur crainte des formules trop abstraites touchant leur métier,
- leur préférence marquée pour les contacts d'homme à homme et leur réserve devant toute forme de travail de bureau.

Par contre, d'autres aspects du comportement des agriculteurs favorisent l'intégration, mais ils caractérisent surtout les agriculteurs peu aisés.

C'est d'abord le besoin de sécurité sur lequel nous avons insisté.

C'est ensuite la faible répugnance de la majorité d'entre eux, en particulier dans les régions pauvres, devant le passage au statut de salarié ou de demi-salarié surtout s'ils ne sont pas tenus de quitter la région.

C'est encore la facilité avec laquelle, pour une activité nouvelle dont ils connaissent mal la technique, ils acceptent de recevoir des directives.

Enfin, comme le milieu social des agriculteurs n'est pas homogène, il est possible d'utiliser comme stimulants les rivalités intestines.

L'intégration peut, en particulier, apparaître, contrairement à ce que l'on a souvent tendance à imaginer, comme une promotion sociale et comme une revanche sur les classes paysannes aisées.

Cette impression de promotion sociale, alors que l'autonomie du chef d'exploitation est en partie transférée à un centre de coordination extérieur, pourra sembler paradoxale. Mais ce serait méconnaître et le bas niveau de vie de nombreux agriculteurs et leur besoin de rompre l'isolement technique et culturel où ils se trouvent.

Ce serait méconnaître aussi l'influence de l'enseignement primaire et des moyens de diffusion et d'informations modernes, dont le premier effet est de susciter dans les couches les moins aisées de la paysannerie la confiance dans la magie des techniques et du progrès, accompagné d'un mépris plus ou moins accusé à l'égard des méthodes spécifiquement agricoles.

Ce comportement qui ne caractérise, insistons-y, qu'une partie de la paysannerie et plus spécialement de la moitié Sud-Ouest de la France, est parfois en contradiction ouverte avec les déclarations de porte-parole de la paysannerie, et tend comme en Bretagne, à politiser l'intégration verticale. Il est parfois assez fort pour inquiéter les tenants d'un encadrement plus traditionnel. Il ne suffit pas cependant de surmonter d'emblée les difficultés que nous vous avons signalées plus haut.

Pour surmonter ces difficultés, l'essentiel semble de disposer de cadres en contact direct avec les agriculteurs, de préférence issus de leur milieu. Ces cadres doivent connaître le fonctionnement interne des exploitations et être en mesure d'apprécier objectivement les difficultés matérielles de l'exploitant. Ils doivent être des collaborateurs des chefs d'exploitation, plus que des représentants d'un pouvoir administratif. En outre, ils doivent avoir assez d'autonomie et de compétence pour décider par eux-mêmes en liaison avec l'exploitant lorsque se posent des problèmes courants dans les relations entre agriculteurs et organisme intégrant.

Enfin, et c'est l'essentiel de leur tâche, ils doivent être des éducateurs sans pédantisme, clairs et précis et faire ressortir les causes objectives des prescriptions et de la politique du centre de coordination.

L'importance stratégique de cet encadrement dans tout processus d'intégration n'est en général pas sous-estimée dans les différents milieux en relation avec les agriculteurs. Il n'est pas rare d'évoquer à ce propos, les bienfaits de la vulgarisation, si on en est plus ou moins directement responsable, ou les craintes de "caporalisation" des agriculteurs si les cadres en contact avec eux dépendent d'institutions que l'on ne contrôle pas. Mais il faut avouer que, d'une part, il est très peu commode de trouver des cadres correspondant à ces exigences et que, d'autre part, en raison même de cette importance stratégique et alors même que les cadres manquent, il existe une assez vive concurrence entre institutions pour s'assurer la prééminence dans cet encadrement. Il peut en résulter un gaspillage de moyens et d'hommes, et une certaine hypertrophie des états-majors au détriment des cadres en contact avec les agriculteurs.

L'encadrement ne se révèle finalement efficace que dans deux cas principaux :

- soit lorsqu'un cadre (niveau sous-ingénieur au moins) ne s'occupe que d'un très petit nombre d'exploitations, une quinzaine au plus, et que son action persévère plusieurs années;

- soit, et c'est le cas le plus général, en matière d'intégration verticale, lorsqu'il concerne une production spéciale, à technologie assez bien précisée, et dont le développement peut se faire sans mettre tout d'abord en cause l'ensemble de l'exploitation.

C'est donc par un système de production semi-spécialisé que l'intégration verticale peut, le plus commodément, s'introduire dans une exploitation agricole. On trouve ici une analogie avec ce qui s'est produit lors du développement du travail à domicile aux débuts de l'industrie textile.

Mais il se trouve que la presque totalité des exploitations agricoles sont polyvalentes et se livrent à des spéculations variées.

2. La non-spécialisation des exploitations

C'est la non-spécialisation des exploitations qui cause les plus grandes difficultés aux organismes d'intégration verticale en agriculture.

Il en résulte, en effet, toute une série de caractères compliquant la coordination entre l'exploitation et les activités d'amont et d'aval.

En premier, signalons la grande diversité des inputs et des outputs, et, par conséquent, la multiplicité des fournisseurs et des clients.

Nous retrouvons un problème évoqué à propos de la liaison avec le commerce de détail, mais plus grave ici parce que portant sur des chiffres d'affaires globaux assez bas.

En deuxième, indiquons l'interdépendance entre les productions et la complexité technologique qui en résulte. Cette complexité suffit parfois à décourager tout effort d'organisation systématique et, encore fréquemment, les cadres en liaison avec les agriculteurs se bornent à la recherche de "goulots d'étranglements", à "diagnostiquer" les tares de l'exploitation, bref, à traiter l'exploitation un peu comme un médecin traiterait ses malades, au lieu de procéder à une analyse technico-économique détaillée comme le ferait un ingénieur chargé de conseiller une entreprise industrielle.

En troisième lieu, l'absence de spécialisation gêne, comme il est bien connu, la réalisation à une échelle optima des opérations de production et provoque la dispersion de la compétence technique de l'agriculteur.

Enfin, la non-spécialisation contribue à rendre plus aléatoires les liaisons entre inputs et outputs, aspect sur lequel nous revenons plus loin.

Pour surmonter ces divers obstacles, il est nécessaire d'avoir recours à plusieurs types de méthodes.

L'organisme intégrateur peut chercher à étendre ses activités à l'ensemble des productions de l'exploitation, aussi bien en ce qui concerne les activités d'amont que les activités d'aval. C'est effectivement le comportement de nombreuses coopératives à branches multiples, telles qu'elles se sont développées en France depuis une vingtaine d'années. Cela donne naissance à des organismes parfois démesurés, telles un certain nombre de coopératives françaises. De telles coopératives réalisent l'approvisionnement (engrais, semences, pesticides, aliments du bétail), la fourniture de services (insémination artificielle, gros travaux, désinfection des étables), organisent les conseils techniques et le crédit, diffusent des directives (non impératives) d'ordre technique et économique, achètent et stockent les céréales, achètent et conditionnent les oeufs, conditionnent le lait ou le transforment en beurre et fromage, achètent et abattent les poulets de chair, etc.

A de tels types d'organismes polyvalents se rattachent également des consorzi agrari des provinces italiennes, les Zentralgenossenschaften des Länder de la République fédérale, le Centraal Bureau et la Coöperatieve Centrale Landbouw in- en Verkoopvereniging G.A. (C.I.V.) néerlandais, ainsi que le Boerenbond de Belgique. Mais de telles intégrations globales restent nécessairement assez lâches.

Pour mieux s'assurer la fidélité des adhérents, deux méthodes principales sont mises en oeuvre par les groupements de ce type : la création de succursales locales d'une part, la création de branches spécialisées intervenant plus étroitement dans la gestion interne des exploitations agricoles. Il peut ainsi se créer, au sein de l'organisme principal, des organismes secondaires, en liaison avec une partie seulement des adhérents et ne touchant qu'une catégorie de spéculation des exploitations. C'est ainsi que l'intégration pour la production des oeufs est mise en oeuvre par une organisation allemande et en collaboration avec une entreprise laitière sous forme de la création de société par actions ou encore par certains consorzi agrari en Italie. Il faut insister ici sur les énormes avantages que constitue, pour de tels organismes, lorsqu'elle existe, une structure déjà adaptée aux relations avec le commerce de détail. Cela leur donne des moyens très efficaces d'action pour l'intégration de la production agricole elle-même.

A cette décentralisation opérée par le haut et résultant d'une ramification d'institutions qui se voulaient étendues et polyvalentes, dès l'abord, s'oppose la démarche inverse d'organismes qui se voulaient spécialisés au départ et qui ont commencé à travailler pour un groupe restreint d'agriculteurs.

mais ici, il est possible de distinguer deux types d'évolution assez divergents.

Dans un premier cas, l'organisme né en général d'un petit groupe d'agriculteurs, figuré par une coopérative spécialisée ou un cercle d'études ou une industrie spécialisée, étend progressivement le nombre et la nature de ses activités, soit sous la raison sociale initiale, soit plus couramment en créant des organismes nouveaux animés par les mêmes hommes et tend à devenir une puissance économique analogue aux précédents, avec tendance au clivage socio-économique et technique entre les animateurs et les agriculteurs progressivement englobés par le développement de la ou des firmes qui en résultent. Une telle évolution, à partir de groupes créés pour lutter contre le "gigantisme" et le "paternalisme" coopératif est assez répandue en France depuis dix ans. Citons le cas d'un groupement né d'un CETA. Signalons aussi, en République fédérale allemande, le cas d'une coopérative avicole à l'origine d'une société par actions s'occupant d'oeufs et de volaille, ou encore en Italie, d'une coopérative de production de poulets de chair.

A leur stade actuel de croissance ces organismes se différencient des précédents non seulement par l'origine des animateurs (notables et professions libérales pour les premiers, agriculteurs proprement dits pour les seconds) mais aussi par de moindres dimensions et un souci plus marqué de faire passer les intérêts des exploitants avant ceux de la coopérative. Et ce souci s'accompagne cependant d'exigences de discipline assez strictes à l'égard des adhérents, exigences qui se justifient par une meilleure connaissance des besoins des exploitations et un désir plus marqué de provoquer l'évolution de la structure interne de ces exploitations. Cependant, la tendance est à l'expansion en "surface" (nombre d'activités et d'adhérents) autant, et sinon plus qu'à une structuration plus fine et plus efficace des relations avec les agriculteurs. Et l'institution cesse assez vite d'être ce qu'elle voulait être dès l'abord : un remède à des problèmes spécifiques de quelques exploitations pour devenir un organisme polyvalent, à grand nombre d'adhérents auxquels se posent des problèmes nouveaux de liaison avec les adhérents.

Dans le deuxième cas, c'est, au contraire, la spécialisation de l'organisme qui provoque la spécialisation, ou, tout au moins, la semi-spécialisation des exploitations qui lui sont liées, et la croissance se produit par extension de l'intégration vers l'amont et vers l'aval, ainsi que par une augmentation des dimensions économiques des entreprises adhérentes. Il s'agit alors du processus d'intégration verticale le plus en forme au schéma théorique, se caractérisant plus par la rationalisation technico-économique des tâches de production intervenant dans un bien économique précis que par la tentative de faire évoluer l'ensemble des caractéristiques économiques et sociales des exploitations de toute une région. Cette forme plus "technique" que "sociale" d'intégration verticale en agriculture, se révèle, lorsqu'elle est possible, la plus rapide et la plus efficace, du moins quant à ses effets immédiats et débouche assez vite sur des modèles "pré-industriels". Elle concerne, par exemple, l'aviculture, qui en est l'exemple le plus classique. Mais on la trouve aussi dans d'autres secteurs : productions de semences sous contrats, culture pour la conserverie, matières premières textiles et matières grasses végétales. Un exemple analogue est fourni par certaines sociétés fromagères en France.

A l'origine se trouvent souvent des industriels qui transforment un ou deux produits agricoles, parfois une branche spécialisée d'une coopérative à activités multiples, ou enfin, un groupement de quelques animateurs issus du milieu agricole. Ce dernier cas se produit surtout lors de l'achat en commun de matériel destiné à une culture nouvelle, plus rarement à la suite d'une profonde transformation technique d'une spéculation traditionnelle.

La spécialisation d'un groupe d'exploitations ou leur semi-spécialisation par suite de l'établissement de liens étroits avec des entreprises spécialisées dans le traitement d'un ou deux produits agricoles est sans doute le phénomène le plus caractéristique des intégrations verticales telles qu'elles se sont développées jusqu'ici. Elle met bien en relief que l'un des obstacles essentiels à la régularisation des relations entre exploitants et reste de l'activité économique est constitué par la complexité interne d'entreprises agricoles de faible dimension, gérées par des exploitants de formation générale peu adaptée au monde moderne. La simplifica-

tion, prélude à une meilleure intercommunication agriculteurs-non-agriculteurs, est donc un processus presque nécessaire, avant une étroite intégration verticale basée sur un langage clair et précis, réduisant au minimum le coût des échanges de directives et d'information. Mais elle n'est pas toujours possible, et en outre, présente quelques dangers.

Elle n'est pas toujours possible pour des raisons agronomiques bien connues, hétérogénéité du milieu, conservation du stock d'humus, lutte contre le parasitisme en particulier. Le progrès technique, dans la mesure où il permet de réduire, de supprimer les sujétions de cet ordre, contribue donc à créer des conditions d'une meilleure intégration. Par ailleurs, la spécialisation peut être partielle et n'intéresser qu'une partie de l'exploitation, en superficie, bien que représentant l'essentiel du chiffre d'affaires. C'est ce que nous avons appelé la semi-spécialisation.

Elle n'est pas toujours possible non plus pour des raisons économiques internes à l'exploitation : souci de réaliser le plein emploi, fût-ce aux dépens de la productivité moyenne de certains facteurs, souci de répartir les risques. Une plus grande mobilité des facteurs de production agricole, capitaux et surtout main-d'oeuvre, atténue les dangers de sous-emploi dus à la spécialisation. D'ailleurs certaines formes de spécialisation, indépendantes de la superficie de l'exploitation, ou presque, contribuent à réaliser ce plein emploi : élevage à partir d'aliments concentrés, cultures spéciales à très haut rendement brut et exigeant de la main-d'oeuvre (maraîchage pour la conserverie, petits fruits, fleurs). Quant au souci de répartir les risques, il peut perdre sa raison d'être, si les techniques sont bien au point et le marché assuré grâce justement à l'intégration, et ceci explique que la spécialisation qui favorise l'intégration est aussi favorisée par elle.

La spécialisation n'est pas toujours possible non plus parce que l'organisation locale et à court terme des débouchés ne met pas ceux-ci à l'abri de fluctuations de la demande nationale ou internationale, et des changements à long terme de cette demande. Or, les agriculteurs qui se spécialisent, doivent s'engager pour une assez longue période, comme nous l'avons indiqué plus haut, et n'ont pas, en général, la possibilité de se reconverter rapidement.

Et c'est ici le lieu d'insister sur les dangers de cette spécialisation. En agriculture, en effet, elle est généralement un processus irréversible. L'exploitant qui s'est spécialisé ne redeviendra pas un producteur polyvalent de style classique. Au mieux, s'il a des réserves monétaires et si le milieu local s'y prête, il peut tenter, si c'est nécessaire, de mettre en train une autre spécialisation. Le plus souvent, il essaiera d'opter pour une production non agricole. Spécialiser des exploitations agricoles, c'est, en général, faire disparaître des paysans, au sens sociologique habituel du terme.

La spécialisation s'accompagne, en outre, d'un accroissement sensible de la productivité et donc de la production considérée et tend à déboucher très vite sur un marasme du marché puis sur le contingentement de la production. Elle conduit donc, indirectement, soit à la sclérose des structures agricoles et à la création de groupes d'agriculteurs privilégiés, soit à l'élimination brutale des producteurs plus traditionnels.

Si, en outre, les précautions élémentaires d'équilibre technique et de sécurité locale des débouchés sont trop sommairement assurées, la spécialisation risque de conduire à une impasse. Si elle a touché toute une région, elle transforme en un problème politico-social aigu ce qui n'était, avant elle, qu'une série de réadaptations de détail, aussi douloureuses peut-être pour les individus concernés mais résorbant la crise sans de trop lourdes répercussions pour la collectivité. L'exemple de la France est ici assez significatif : les crises viticoles, par exemple, guère plus pénibles pour les individus touchés que ne l'étaient les difficultés rencontrées par les exploitations de polyculture du reste du pays, ont coûté à l'Etat français beaucoup plus cher que ne lui ont coûté l'ensemble des actions favorisant la productivité fourragère, bien plus nécessaire aux besoins nationaux.

La spécialisation semble bien plus dangereuse d'ailleurs lorsqu'elle s'étend à toute une région que lorsque les exploitations ont des spécialisations diverses au sein d'une même région. Même sur le seul plan de la conservation du patrimoine et de la réalisation des reconversions nécessaires, et indépendamment de ses répercussions politiques, la deuxième solution semble préférable. Il suffirait pour s'en convaincre de comparer, par exemple, l'évolution des régions viticoles du Bas-Languedoc et celles des régions limitrophes du Roussillon et de la Provence, ou encore celle des Landes de Gascogne et de la Charente.

Si la spécialisation, cause et conséquence de l'intégration verticale lui paraît donc assez étroitement liée, elle n'en fait pas moins apparaître, à un autre niveau, la nécessité de nouvelles formes d'intégration, destinées à reconstituer des équilibres coordonnés que la spécialisation a détruits.

Ainsi, à côté d'organismes d'encadrement polyvalents aux ambitions initialement trop vastes, parce que ne disposant pas des connaissances et des structures d'appui nécessaires à une véritable coordination, il semble que devraient se développer, sur de meilleures bases techniques, et à partir des expériences d'intégration spécialisées, des formes d'intégration aussi ambitieuses, mais reposant sur une compétence plus sûre.

Il n'est pas impossible qu'une telle évolution soit obtenue par la réorganisation des organismes existants. Il est probable cependant qu'elle se fera aussi et sera surtout stimulée par des initiatives nouvelles venant pour l'essentiel de cadres paysans eux-mêmes. Et ceci, ne serait-ce que pour des motifs socio-politiques.

Mais il est évident que plus un organisme est vaste et ambitieux, plus précis doivent être ses mécanismes. Or, une cause de "flou", d'imprécision et encore très mal dominée subsiste en agriculture : le caractère aléatoire des liaisons inputs-outputs.

3. Le caractère aléatoire des liaisons inputs-outputs dans l'exploitation agricole

L'imprécision des liaisons inputs-outputs en agriculture est considérablement plus marquée que dans la plupart des autres activités économiques, mis à part certains secteurs (prospection, recherche scientifique, etc.). Cette imprécision est d'autant plus grave que l'agriculteur n'a pratiquement que très peu de moyens de constituer par lui-même des réserves contre-aléatoires.

Les aléas ont d'abord pour origine, bien entendu, les fluctuations climatiques et les aléas parasitaires; les progrès techniques améliorent la régularité des rendements et permettent une certaine maîtrise du milieu. Mais cette maîtrise reste très inégale. Elle n'est à peu près totale que dans le cas du maraîchage de serre et de certains élevages.

Les aléas ont également pour origine une mauvaise application des techniques, due à l'insuffisante compétence ou à l'insuffisante bonne volonté du personnel agricole. Cette compétence et cette bonne volonté sont d'autant plus nécessaires que les techniques elles-mêmes sont moins précises ou plus complexes, et pour l'obtenir, il faut non seulement garantir une grande autonomie, à l'agriculteur, mais encore lui assurer des avantages en relation directe avec ses efforts.

Et ceci interdit toute forme d'intégration rigide et autoritaire tant qu'on ne sait pas imposer des techniques simples, standardisées et bien éprouvées. Sinon on aboutit au gaspillage des inputs, à une grande difficulté de prévision économique, et à un coût de contrôle exorbitant.

Les aléas ont aussi pour origine un mauvais choix des inputs et une insuffisance d'équipement liés à la carence des services situés en amont des exploitations. D'où l'importance du contrôle des entreprises situées en amont pour la réalisation correcte d'une intégration verticale englobant tout ou partie de l'exploitation agricole, et en particulier, l'importance des services chargés d'élaborer des normes techniques réalistes et de fournir ceux des inputs dont la qualité est difficilement contrôlable a priori (semences, reproducteurs, et à un moindre degré, aliments, parasitocides fertilisants).

Enfin une source d'imprécision des relations inputs-outputs est due à l'existence de productions multiples dépendantes entre elles et susceptibles de valoriser des combinaisons variées des facteurs de production, sans qu'on puisse nettement différencier des résultats liés à l'un ou à l'autre des facteurs. En bref, les facteurs ne sont souvent, dans une exploitation déterminée, ni parfaitement substituables ni parfaitement complémentaires.

Ce caractère aléatoire des liaisons input-output gêne évidemment, et le fonctionnement coordonné des activités situées en amont et en aval des exploitations et la détermination a priori, de l'extérieur de l'exploitation, de directives de production portant sur les qualités et les quantités. Il est bien entendu, gênant pour l'agriculteur également. Cependant, ce dernier peut y trouver parfois son intérêt, ou du moins croire qu'il y trouve intérêt, dans la mesure où ce fait justifie son indépendance et sa liberté d'appréciation, et peut, éventuellement, le soustraire à un strict contrôle extérieur.

Les remèdes ou les simples palliatifs à cette situation sont assez divers, en raison de la diversité même du problème. On peut cependant les classer en quelques grandes catégories.

Le remède par excellence serait bien entendu, la spécialisation plus étroite, accompagnée de l'application de techniques rigoureuses. Et, nous y avons insisté, les possibilités d'intégration verticale sont assez directement liées aux progrès des méthodes de production agricole.

Mais même si la condition précédente est mal réalisée, l'intégration n'est pas entièrement désarmée.

Il est tout d'abord possible de réaliser une séparation partielle entre les secteurs de l'exploitation, et d'ériger en activités relativement indépendantes du reste de l'entreprise agricole des opérations dont les inputs-outputs sont clairement définis et contrôlables. Si ces opérations ont une importance stratégique suffisante aux yeux de l'organisme intégrateur, celui-ci peut se désintéresser des autres aspects de la gestion de l'exploitation.

Selon le cas, les opérations ainsi définies pourront continuer à se faire sous la responsabilité de l'exploitant mais sous le contrôle et avec les directives de l'intégrateur, ou bien être regroupées, à partir de plusieurs exploitations et érigées en activités autonomes entretenant avec les agriculteurs intéressés des liaisons contractuelles.

Généralement seront laissées à l'exploitation non seulement les activités qui lui sont physiquement liées, mais aussi celles qui, exécutées par une main-d'œuvre salariée, reviendraient plus cher ou seraient plus mal exécutées. Par contre, on tendra à enlever à l'exploitation les opérations qui exigent un équipement coûteux et spécialisé, travaillant à grande échelle. Les limites correspondantes dépendent évidemment du progrès technique et des caractéristiques sociales des agriculteurs ainsi que du dynamisme des intégrateurs, et il n'est pas possible de donner des règles de portée très générale.

Mais parmi les opérations qu'il est techniquement possible de réaliser en dehors de l'exploitation, on peut ranger pratiquement toutes celles qui ne sont liées ni aux conditions météorologiques ni à l'état des sols, et en particulier, toutes les opérations d'élevage (sauf l'alimentation sur pâtures), toutes les opérations précédant les semailles et toutes celles qui suivent la récolte, en dehors, bien entendu, du travail du sol. L'éventail est donc très vaste, et les limites seront plus souvent d'ordre économique que liées aux problèmes de gestion des chantiers. Plus précisément, ce qui arrêtera l'intégration, c'est l'avantage qu'il a à utiliser la main-d'œuvre relativement bon marché pour la qualité du service rendu, de l'agriculteur.

En outre, même parmi les activités étroitement liées aux conditions de climat et de sol, il n'est pas toujours impossible de se substituer à l'exploitant. Il suffit qu'elles n'exigent pas des décisions à prendre rapidement sur place, engageant profondément la responsabilité des exécutants et demandant une bonne connaissance d'ensemble de la ferme. C'est, par exemple, le cas des gros labours, de beaucoup

d'opérations de récolte (céréales, en pays assez sec) voire de déchaumage et même de traitements antiparasitaires ne présentant pas un degré d'urgence accentué (traitements d'hiver des fruitiers, désinfection de sols) ou encore de certaines opérations de taille. A la limite, il pourrait ne rester, pour l'exploitant qu'un rôle de coordination des divers secteurs de son exploitation, plus quelques opérations matérielles peu rationalisables a priori, ou, à l'inverse un rôle de salarié sans responsabilités, dans le cas d'exploitation spécialisée intégrée dans un organisme unique.

Mais, malgré la clarification que l'évolution précédente peut amener dans la détermination des inputs et des outputs, et même si les techniques sont relativement simples et rigoureuses, la méthode précédente ne suffit pas en général. Elle est à plus forte raison, insuffisante lorsque ces conditions ne sont pas réalisées.

La lutte contre les aléas, peut, dans ce cas, utiliser des méthodes moins directes.

Par exemple, et c'est une solution assez générale d'ailleurs, l'intégration peut être réalisée de telle sorte que l'agriculteur prenne à sa charge tous les aléas que l'organisme d'intégration n'a pas su éliminer. Parmi les tactiques utilisées, citons-en deux principales. La première consiste à fixer les obligations de l'agriculteur et de l'organisme intégrant en cas de nécessité, de telle sorte que tout ce qui n'est pas clairement définissable et prévisible, reste sous la responsabilité exclusive de l'exploitant, l'exploitant jouant lui-même le rôle d'agent contre-aléatoire. Ceci peut se traduire par exemple, par des garanties ne dépassant pas un maximum de prix et de quantités, quitte pour l'agriculteur, à rechercher des débouchés complémentaires, le cas échéant, ou bien encore, par l'exigence d'une qualité minimum, en-dessous de laquelle l'organisme d'intégration est libéré de ses engagements, etc.

Une deuxième tactique consiste à pénaliser fortement les résultats aberrants par un système de prix dégressifs plus que proportionnellement par rapport à l'écart à partir de l'optimum. Autrement dit, l'agriculteur est un peu traité comme un travailleur payé au rendement, mais qui ne serait pas maître de tous les facteurs du rendement.

Cette méthode, qui n'est pas nouvelle d'ailleurs, puisqu'elle a pratiquement caractérisé les relations entre agriculteurs et les pouvoirs en contact avec eux depuis le début des temps historiques (collecteurs d'impôts, propriétaires fonciers) peut respecter en apparence la liberté du chef d'exploitation. Mais, en fait, elle résulte d'un déséquilibre de pouvoirs entre contractants - le plus souvent - et provoque l'accentuation des fluctuations de la situation économique des exploitants. C'est le fameux phénomène de la fixité des marges en amont et en aval de l'exploitation, et qui contribue à aggraver l'insécurité de l'agriculteur. C'est pourquoi elle est de plus en plus mal acceptée, telle quelle par les agriculteurs.

Une solution apparentée à la précédente, mais, du point de vue de la situation de l'agriculteur, exactement contraire, consiste à ne faire supporter à l'agriculteur que les fluctuations dont il est directement la cause et à transférer la responsabilité d'amortir les autres aléas au niveau des organismes d'aval ou d'amont. A moins de transférer jusqu'au consommateur les divers types d'aléas, ce qu'il est généralement impossible de faire intégralement, même avec les mécanismes du marché concurrentiel, il est donc nécessaire de prévoir, en aval de l'exploitation et, plus rarement en amont, des

réserves contre-aléatoires. A côté des méthodes purement passives (assurances, crédits stocks), une intégration structurée peut utiliser des méthodes plus actives et, souvent, économiquement plus judicieuses, de lutte contre-aléatoire. Parmi elles citons : les installations de fonctionnement variables, mises en oeuvre selon les besoins et associées aux installations principales. Par exemple, à une entreprise de conditionnement de fruits et légumes frais s'adjoindra une conserverie, à une entreprise de conditionnement de lait ou de fabrication de fromage s'adjoindra une bouterie ou une fabrication de poudre de lait, etc. Cette méthode, pas plus onéreuse sans doute que les pertes qu'elle évite aux agriculteurs, a cependant l'inconvénient de faire apparaître en clair, en les concentrant, les conséquences gênantes des irrégularités des productions agricoles. Elle stimulera le désir de l'organisme intégrateur de rationaliser cette production. En ce sens, elle est un facteur efficace d'intégration verticale, plus que la méthode précédente qui n'y aboutit que plus indirectement après avoir provoqué une prise de conscience chez les agriculteurs.

Toujours dans la même optique, la lutte contre-aléatoire à l'extérieur des exploitations peut se faire par une extension du rayon d'action de l'organisme intégrateur. Cette extension peut accroître le nombre d'exploitants intégrés, de manière à faire jouer la loi des grands nombres. Elle peut aussi se faire par entente entre organismes intégrateurs échangeant déficits et surplus éventuels. Enfin, elle peut se faire par un élargissement du marché prospecté.

C'est à cet aspect de la lutte contre-aléatoire que pensent souvent les agriculteurs lorsqu'ils constituent, à partir des coopératives, des organismes d'intégration verticale. Et il est naturel qu'ils les envisagent d'abord comme un moyen d'absorber toute leur production et de pourvoir à tous leurs besoins quels qu'ils soient. Les crédits de l'Etat aidant, cela peut les conduire à souhaiter une fausse sécurité, masquant le transfert des gaspillages internes des exploitations au niveau d'une collectivité. C'est alors à cette collectivité, puis aux cadres coopératifs de faire mieux comprendre aux agriculteurs que les responsabilités doivent être échangées dans les deux sens. De ce point de vue, le rôle de l'Etat est assez important, aussi bien par sa politique de crédits et d'équipements que par ses actions de formation professionnelle et de diffusion des techniques. Mais aussi important, sinon davantage, est le rôle des cadres professionnels qui doivent insister sur les économies qui résultent d'une plus grande discipline du producteur.

Il est évident que cette discipline a d'autant plus de chance d'être acceptée, si elle est effectivement adaptée aux objectifs qu'elle se propose, c'est-à-dire si elle se calque sur les nécessités economico-techniques de la production.

Un tour d'horizon des réalisations en matière d'intégration verticale suivi d'une exploration à la lumière des évolutions techniques et économiques prévisibles par catégorie de production agricole, va nous aider à rechercher s'il existe de telles formes de discipline efficace, dont l'emploi pourrait être généralisé à l'avenir dans les pays de la CEE.

PARTIE II

QUELQUES TRAITS ACTUELS DE L'INTEGRATION VERTICALE EN
AGRICULTURE

Nous n'avons pas ici l'intention de faire un tour d'horizon détaillé et complet des phénomènes d'intégration verticale en agriculture tels qu'ils existent en Amérique du Nord et en Europe occidentale. Nous essaierons simplement de saisir l'évolution récente et l'ampleur du phénomène pour en rechercher quelques traits caractéristiques. Nous nous attacherons surtout à définir les modalités des relations qui existent entre les exploitations agricoles et les entreprises intégrantes, laissant de côté les aspects, fort importants, de l'organisation en aval du commerce de gros et en amont des fournisseurs immédiats des agriculteurs. En particulier, nous nous contentons de faire seulement allusion aux techniques d'intégration induites par les supermarchés ou par certains fabricants de produits médicamenteux ou vitaminés destinés à l'alimentation animale.

Chapitre I

Les origines anciennes et la généralisation spectaculaire des phénomènes de quasi-intégration contractuelle en agriculture

La conclusion de contrats entre producteurs agricoles et utilisateurs de ces produits a abouti à des phénomènes d'intégration verticale caractérisée dès le 19^e siècle en Europe occidentale. On pourrait certainement d'ailleurs en retrouver des traces antérieurement; nous y avons fait allusion plus haut à propos du métayage en France et en Italie.

Au 19^e siècle, les monopoles d'Etat des tabacs, établis en France par Napoléon I^{er} et "exportés" dans les autres pays d'Europe continentale se sont assurés la discipline des producteurs. Ils ont imposé surfaces, variétés, techniques, prix, par contrat.

Les sucreries privées ont également précisé à leurs fournisseurs, par contrat, les surfaces, les variétés, parfois les fumures et fourni les semences. Dans certains cas, elles décidaient les dates d'arrachage; les sucreries coopératives les ont suivies dans cette voie, ainsi que, en France, les distilleries. Ces dernières, en outre, soumises au contrôle des services des alcools, n'avaient qu'une relative autonomie de gestion.

Les progrès de la génétique des plants cultivés ont conduit les maisons productrices de semences à "soustraire" la multiplication de leurs souches, en imposant un strict contrôle des techniques de culture aux agriculteurs sous-traitants et en leur garantissant des prix relativement indépendants du marché. Ce contrôle s'est d'ailleurs doublé très souvent d'un contrôle officiel professionnel ou public.

En France, aux Pays-Bas, par exemple, le contrôle officiel de la production de plants de pommes de terre, enlève à l'agriculteur une partie de son autonomie pour la production en question. Il est choisi et conservé en fonction de son sérieux d'exécutant, non en fonction de ses qualités de chef d'entreprise indépendante.

Proches des formes modernes d'intégration verticale sont les contrats passés par les usines de conserves alimentaires (fruits, légumes, viandes) avec une partie de leurs fournisseurs.

Toutes ces formes d'intégration ne semblaient pas de nature à influencer fortement les techniques de production agricole, les structures des exploitations et celles de leurs échanges. Les productions intégrées ne correspondaient en général qu'à une petite partie du chiffre d'affaires de l'exploitation, et semblaient présenter des caractéristiques de débouchés tout à fait particulières.

C'est l'intégration contractuelle de l'élevage des poulets de chair qui a, à la fois, attiré l'attention des économistes ruraux sur les phénomènes généraux d'intégration, alerté les milieux professionnels agricoles sur l'importance et la nature des relations qu'entretient l'exploitation agricole avec ses fournisseurs et ses acheteurs, suscité enfin des imitations et provoqué désormais des conflits doctrinaux passionnés.

Cependant, on pourrait signaler, dès 1937, en Floride, des phénomènes d'intégration de la production et de la vente des agrumes par une coopérative de commercialisation, intégration qui avait abouti à substituer la responsabilité de la coopérative aux exploitants agricoles pour la totalité des opérations de culture. La démarche avait consisté à ajouter, aux services de commercialisation des

services de défense phytosanitaires, puis de cueillette, enfin d'entretien des plantations et finalement à prendre en charge la plantation elle-même (1).

Un autre exemple peut être trop évident pour qu'on ait songé à faire le rapprochement avec les phénomènes d'intégration qui s'ébauchaient aux U.S.A. est le cas de la compagnie United Fruit, qui avait intégré la production bananière d'Amérique Centrale. Ces cas pouvaient paraître quelque peu pathologiques et isolés.

L'intégration verticale de la production de poulets de chair obligeait, par contre, à se rendre à l'évidence; l'intégration verticale était un phénomène capable d'envahir des secteurs de production agricoles classiques dans les exploitations familiales des pays évolués et de modifier très profondément les conditions techniques, économiques et sociales de ces productions.

En effet, tandis que les intégrations précédentes semblaient réversibles et soumises à toutes sortes d'aléas de gestion et de concurrence en tout cas ne menaçaient pas sérieusement les autres entreprises travaillant de manière indépendante, il n'en était pas de même en matière de production des poulets à chair.

C'est ainsi qu'aux Etats-Unis, les zones à production intégrée (Géorgie, Alabama, Orégon) voyaient leur part de production sur le marché intérieur Américain s'accroître constamment et, négligeable qu'elle était avant 1950, devenir majoritaire.

Le phénomène faisait tâche d'huile de deux manières : d'abord à l'intérieur des Etats-Unis, en s'introduisant sous des formes contractuelles diverses, dans la production d'oeufs, puis dans celle du "Baby-Beef" (2); il se généralisait et se précisait également dans les secteurs de production fruitière et légumière, où il était théoriquement ancien, mais sous des formes trop lâches pour avoir jusqu'alors fortement retenu l'attention. Il rencontrait moins de succès dans l'élevage laitier et porcin et les productions de grande culture (coton, céréales) dont, il est vrai, le marché était déjà partiellement organisé par des mesures officielles.

Les statistiques ne permettent de suivre que très imparfaitement l'évolution, par suite de la difficulté de saisir la frontière entre les divers types d'intégration au sein d'une même branche. A titre indicatif, donnons quelques chiffres :

(1) Voir R. Dumont. "Les leçons de l'agriculture américaine" - Editions Flammarion-Paris.

(2) L'intégration de la production de "Baby-Beef" peut être considérée comme ancienne puisque les premiers "feed lots" appartenant aux industriels de la viande datent d'avant la première guerre mondiale. Mais l'intégration développée depuis la deuxième guerre mondiale, fait intervenir une coordination de l'alimentation, de la production de jeunes, de la livraison et pratique la fixation des prix garantis entre éleveurs et utilisateurs industriels, s'accompagne d'une élévation du nombre de têtes, par troupeaux, qui l'apparentent de beaucoup plus près à l'intégration de la production avicole.

5921-1/VI/61-F

En 1960, 95% de la production de poulets de chair, 30% de la production d'oeufs, 10% de la production de porcs, 20% de la production de "baby-beef" pouvaient être considérées comme intégrés.

La multiplication des articles consacrés surtout à partir de 1954 à cette question, est un net indice de l'importance croissante de ces formes d'organisation. Il est à noter que le Département Fédéral de l'agriculture, surtout à partir de 1957, a multiplié les brochures destinées aux agriculteurs leur expliquant l'importance et la nature des nouvelles techniques d'organisation. Il est à noter aussi qu'il n'a guère préconisé, pour lutter contre les inconvénients réels ou supposés de l'intégration verticale, que la constitution d'intégration coopérative, voire celle de simples "bargaining coopérative", coopérative d'agriculteurs discutant des contrats avec les intégrations privées (1).

A côté de cette diffusion de l'intégration en dehors du secteur de l'élevage des poulets de chair, une diffusion s'opérait à l'extérieur des frontières des U.S.A. relativement plus vite dans les pays à haut niveau de vie, mais au sein de ces pays, plutôt dans les régions pauvres, phénomène sur lequel nous reviendrons.

C'est ainsi que, dans un ordre chronologique qui est à peu près celui de l'énumération, l'intégration verticale de l'élevage des poulets de chair se développait en Grande-Bretagne, en Suède, au Danemark, en France, en Benelux, en Allemagne Fédérale, en Italie, en Espagne. Les méthodes d'intégration, les techniques d'élevage, les souches de poussins utilisées étaient d'ailleurs souvent copiées sur celles des Américains.

Le phénomène tendait à s'étendre, plus rapidement qu'aux U.S.A. aux élevages porcins, particulièrement en Belgique et en Hollande dès 1958. L'intégration porcine apparaît en 1960, en France et à un moindre degré en Allemagne. On peut d'ailleurs admettre, sans trop forcer le parallèle, que l'élevage porcin danois pouvait être considéré comme relativement intégré (ceci en liaison avec les progrès de la sélection, de l'alimentation rationnelle, des abattoirs coopératifs et de la discipline de commercialisation imposée par l'organisation des marchés) dès la fin de la dernière guerre.

Comme aux U.S.A., mais plus timidement, il tendait aussi à s'étendre aux fruits et aux légumes de conserves. Pour l'instant, production laitière et plantes de grande culture semblent rester en Europe aussi un peu en dehors du mouvement. Cependant, la Suède qui a entrepris déjà une politique de concentration de l'industrie laitière, se préoccupe de plus en plus de la création d'étables coopératives dont on ne conçoit pas qu'elles puissent fonctionner sans liens contractuels les unissant aux producteurs de fourrages grossiers. Actuellement apparaissent des étables collectives fondées conjointement par une coopérative laitière, une coopérative d'aliments du bétail et un abattoir coopératif.

(1) Voir: "Proceedings of the 5 th. Conférence on fruit and végétales bargaining cooperative" - Département Fédéral de l'Agriculture - Service des coopératives - Washington (U.S.A.)

Les pays d'Europe Orientale aux-mêmes ont tendance, depuis deux ans, à insister sur l'intérêt de liaisons contractuelles, précisant prix et quantités, entre exploitations agricoles collectives ou privées, voire brigades de travail et les organismes de commercialisation de l'Etat.

L'éveil des organismes professionnels et des responsables officiels vis-à-vis du phénomène semble avoir été relativement tardif et ne dater guère que de 1958 dans les pays de la Communauté Européenne.

Depuis 1960, malgré les nombreuses hésitations que justifie la difficulté de l'analyse et de la documentation, il semble que l'on assiste à un retournement des points de vue. Dans quelques milieux professionnels français et quelques cercles politiques, on aurait même tendance à surestimer la facilité et le caractère inéluctable de l'évolution. Les organismes d'encadrement traditionnel de l'agriculture européenne (Caisses de crédit, Coopératives à branches multiples, unions interprofessionnelles, Syndicats agricoles, commerce traditionnel en amont et en aval etc.) qui ont suivi d'abord avec beaucoup de méfiance les nouvelles formes d'organisation, qui n'étaient même pas loin d'y voir une sorte de concurrence déloyale, tendent surtout depuis un an, particulièrement en France, en Benelux, en Allemagne, à un moindre degré en Italie, à changer d'optique et songent de plus en plus à prendre en main le contrôle du processus. Très significatif est, de ce point de vue, le revirement de la Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants agricoles en France, dont le rapport moral de 1961 (1) représente une véritable déclaration en faveur d'une forme coopérative d'intégration verticale.

Il y a quelques mois à peine, cette même Fédération considérait le phénomène comme une ingérence parasitaire du capitalisme industriel dans l'activité agricole.

Le Congrès tenu en mai 1961 à Durovnik par la F.I.P.A. a rendu officielles les préoccupations des organisations agricoles touchant l'intégration verticale et le 43e Congrès National de la Mutualité, de la Coopération et du Crédit Agricole ainsi que l'Assemblée plénière du conseil national de la Coopération agricole Française leur ont fait écho à la même date (2).

Les controverses, il est vrai, ne sont pas épuisées et beaucoup de confusion règne encore dans les idées. Cette confusion semble due à ce qu'il est encore difficile de faire le partage entre ce qui est conflit d'intérêts privés ou professionnels à court terme, et recherche objective des structures d'organisation les plus efficaces.

Par exemple, une circulaire du 18 juillet 1961 du Ministère de l'Agriculture de France relative à l'orientation de la production avicole croit possible de traiter sur le même plan les techniques de production artisanale de poulets de Bresse et celles de production industrielle, de poulets destinés à la grande consommation, en se plaçant dans l'optique de la "défense de l'exploitation agricole familiale".

Dans les deux cas, une intégration est possible, mais elle devrait présenter de grandes différences techniques. Préciser un plafond comme le fait la circulaire précitée, de 3.000 poulets de chair par période et par élevage au delà duquel l'aide de l'Administration sera refusée ne signifie pas grand chose. Encore faudrait-il indiquer à quelles techniques d'élevage, à quelles formes de liaisons contractuelles ce plafond se rapporte.

(1) Voir les compte-rendus du Congrès de la F.N.S.E.A., avril 1961 - Paris

(2) Depuis la première rédaction de ce texte (juillet 1961) les prises de position se sont multipliées, et nous ne pouvons les énumérer dans cette note.

De même, le danger "technocratique" dénoncé par certains syndicalistes agricoles français mériterait une description plus précise. Il s'agit de savoir si on dénonce les inconvénients d'une organisation conçue de l'extérieur du monde agricole, par des "technocrates" schématisant de manière erronée des problèmes de production ou si l'on refuse une analyse et une coordination rationnelles parce qu'elles risqueraient de remettre en cause des "rentes" de compétence déjà acquises.

En dépit des controverses cependant le principe d'une coordination consciente des activités de production agricole, des fournisseurs de certains moyens de production, du conditionnement et de la transformation, enfin de la distribution, est souhaité par une proportion croissante des jeunes producteurs agricoles (1).

Par ailleurs, nous ommes en mesure d'affirmer que les fabricants d'aliments du bétail ont entrepris dans les pays d'Europe Occidentale, d'expérimenter les techniques d'élevage de porcs et de "baby-beef" qui se prêteraient le mieux à une intégration serrée calquée sur les modèles de l'aviculture ou les modèles américains. Nous pouvons également affirmer que des fabricants de produits alimentaires (à base d'oeufs, à base de viande de porc), en France commencent à avoir leurs propres élevages à l'expérimentation.

Enfin et c'est peut être le plus significatif, les banques privées s'intéressent désormais aux productions agricoles intégrées et vont jusqu'à financer des études de marché et de production.

Pour l'instant, cependant, les grands organismes de commercialisation, qui se développent avec rapidité en Europe occidentale, semblent rester en position d'observateurs, sauf pour les fruits et légumes, préférant faire jouer la concurrence entre producteurs, en attendant de mieux connaître les possibilités d'organisation.

Dans le bouillonnement d'idées et d'initiatives, issues de tous les milieux, il n'est pas toujours facile de déceler les caractéristiques des structures qui s'organisent. Cependant, l'aviculture, qui dispose déjà d'une expérience relativement longue, d'une part, et, d'autre part, les productions destinées à la fabrication des conserves alimentaires, qui nous paraissent des exemples d'intégration beaucoup moins rigide que l'aviculture, vont nous permettre, croyons-nous, de mettre en relief quelques traits actuels de l'intégration verticale en agriculture.

(1) Cf. le rapport sur la commercialisation des produits agricoles présenté au Congrès de la F.N.S.E.A., en mars 1962.

Chapitre II

Caractéristiques et évolution de l'intégration contractuelle dans le cas de l'aviculture et celui des conserves alimentaires

L'aviculture peut être considérée comme privilégiée en matière d'intégration verticale, car les méthodes d'élevage moderne ont réussi à y éliminer la majeure partie des aléas qui grèvent les autres formes de production : risques météorologiques nuls, pas d'influence du milieu naturel, souches homogènes, reproduction rapide et sélection facile, contrôle du risque sanitaire, rationnement alimentaire précis etc.

Quant aux productions destinées à produire les conserves alimentaires, leur intégration est facilitée par un coût moindre du stockage du produit fini ce qui permet, dans une certaine mesure, d'accepter certains aléas au niveau de la production agricole proprement dite.

D'autre part, le passage obligé de la production agricole en usine favorise l'intégration (voir p.19). Mais cette intégration est encore très loin d'atteindre l'efficacité de la précédente.

Cependant, dans les deux cas, la tendance est la même vers une maîtrise croissante de l'ensemble des opérations de production, un transfert des aléas subsistant à la charge d'organismes collectifs, un agrandissement des ateliers de production à tous les niveaux, le tout accompagné de contrats de plus en plus précis.

A. L'aviculture intégrée

L'intégration a pour origine des niveaux divers (1) mais les plus importants sont :

- les fabricants d'aliments pour volailles,
- les coopératives de producteurs agricoles,
- les sélectionneurs de volailles et les expéditeurs en volailles plus rarement.

Il est important de remarquer que l'intégration a rarement résulté du développement autonome d'entreprises avicoles ou de commerces traditionnels. Bien qu'elle se caractérise spécialement par une modification des méthodes d'élevage, de conditionnement et de vente, c'est d'entreprises théoriquement incompetentes dans ces domaines qu'est venue le plus souvent la motivation de l'intégration.

Ceci doit s'expliquer, en partie, par l'absence de vue d'ensemble chez les agriculteurs et les commerçants traditionnels, lorsque l'intégration a débuté et, également, l'absence de moyens à ces niveaux, pour les producteurs isolés.

(1) Voir dans "Paysans" d'Août 1956, l'article de Joseph LE BIHAN.

5921-1/VI/61-F

On peut aussi penser que les modifications de structures sont rarement suscitées par ceux qu'elles concernent directement, même s'ils y ont intérêt, tant qu'on ne leur propose pas des modèles efficaces. On est évidemment plus sensible aux risques de changement si on est directement touché par eux. Nous aurons à revenir sur ce point, à propos de coopératives, qui techniquement et économiquement bien placées pour entreprendre des intégrations, ont cependant d'abord fait preuve de beaucoup de timidité.

I. L'intégration de la production de poulets de chair

L'intégration est beaucoup plus stricte et plus développée en matière de production de poulets de chair qu'en matière de production d'oeufs. La différence s'explique par la plus grande fragilité des pondeuses, leur irrégularité de ponte, les difficultés relativement grandes du ramassage des oeufs.

Nous ne décrivons pas ici les techniques d'intégration en matière de production de poulets de chair. Un rapport de la C.E.E. traite en détail cette question. Le lecteur pourra, en outre, se reporter aux copies de contrat données en annexes ainsi qu'à un article de M. LE BIHAN (1).

Rappelons seulement quelques caractères particulièrement significatifs de cette intégration :

- a) Elle a débuté dans les nations industrialisées au sein de zones qui ne se livraient pas à une aviculture rationnelle, mais, au contraire, dans des régions où, jusqu'à l'intégration verticale, l'élevage avicole était encore assez primitif dans ses techniques et souvent peu important. L'apparition de l'aviculture intégrée est sans aucune liaison avec les ressources locales en céréales. Par contre, elle est souvent en liaison avec l'existence d'une usine d'aliments du bétail. Ces régions étaient des régions souvent pauvres, relativement peu industrialisées en tout cas comportant une paysannerie à niveau de vie relativement bas.

Il n'y a pas du point de vue social de très grandes différences entre cette orientation d'exploitations agricoles vers l'aviculture industrielle et certaines formes de décentralisation industrielle : apparition du travail à temps partiel avec, parfois, spécialisation d'un membre de la famille, tendance à négliger les autres activités agricoles, difficulté de revenir à la polyculture lorsque l'activité spécialisée cesse d'être possible. Il s'agit bien d'une mutation sociale, le passage d'une paysannerie proche d'un "sous-prolétariat" à un semi-salariat, passage dont les agriculteurs ne semblent d'ailleurs pas prendre immédiatement conscience. Ceci explique que l'intégration ne soit que tardivement apparue dans les régions d'agriculture assez prospère. Lorsqu'elle est apparue dans ces dernières régions, elle a d'ailleurs surtout concerné des petits ou moyens exploitants et prend surtout la forme coopérative. Il y a là une caractéristique qui semble assez généralisable : l'intégration verticale en agriculture tend à prendre des formes d'autant plus sévères et, par conséquent, révolutionnaires qu'elle s'adresse à une paysannerie plus pauvre, moins bien servie techniquement, plus sensible, par conséquent, aux garanties de prix et moins sensible aux pertes de liberté et d'initiative.

(1) Revue "Paysans" - Août 1961

Parmi les régions de la C.E.E. où l'intégration est développée nous voulons signaler:

1. En France :

La Bretagne et spécialement le département du Morbihan. C'est là que se trouvent les plus anciennes et les plus puissantes firmes intégrées.

Le Sud-Est de la France, en particulier la Drôme.

La région de Castelnaudary (Aude)

Les trois régions précédentes ont déjà une pratique assez longue en la matière (1954 à 56)

Depuis 1958, le phénomène se généralise et a gagné, en particulier, la région toulousaine, le Puy-de-Dôme, le Nord et même la région Parisienne. Les intégrations pour poulets de chair sont plus rares dans le Nord-Est, le Centre (en dehors du Puy-de-Dôme) et le Sud-Ouest Atlantique. Dans l'ensemble, les intégrations sont plus rares dans les zones où l'exode rural est très marqué et plus fréquentes dans les pays à forte population agricole.

2. En Allemagne :

Les intégrations ont été pour la plupart induites par une seule firme surtout dans le Nord et l'Ouest du pays. Depuis 1960, des coopératives de crédit ont entrepris une politique d'intégration verticale, freinée par la libération des importations de volailles congelées au printemps 1961. Ces intégrations coopératives concernent, en particulier, la région d'Heidelberg (agriculture de montagne de l'Odenwald) et celles de Stuttgart et de Waldsee (exploitations de très faible taille).

3. En Italie :

L'intégration y est d'apparition récente (1958). Elle reste pour l'instant localisée dans le Nord et ne concerne que des firmes peu nombreuses. La plus importante est située à Brescia. Puis viennent la province de Cuneo, la province de Côme, et celle de Forli. Dans tous les cas, il s'agit de vallées à agriculture morcelée; la disparition des usines d'aviation, en plus, a joué près de Forli.

4. En Belgique :

L'intégration verticale est surtout développée dans le Limbourg et en Flandre Orientale.

5. En Hollande :

L'intégration verticale des poulets de chair se situe surtout dans la zone d'aviculture récente où se trouve également la

5921-1/VI/61-F

production d'oeufs, c'est-à-dire le Limbourg et, à un moindre degré, le Brabant du Nord et la province d'Utrecht.

6. En Luxembourg :

Il existe une intégration qui a son centre à Remich et une deuxième plus récente près de Clervaux.

- b) L'intégration verticale comporte toujours un abattoir. Exceptionnellement (Hollande surtout) cet abattoir n'appartient pas directement aux animateurs de l'intégration (qui sont, dans ce cas des marchands d'aliments du bétail), mais il est toujours lié par des accords de longue durée avec les responsables de l'intégration de la production avicole et dans ce cas se présente souvent comme un simple sous-traitant, sans aucun pouvoir de décision sur la vente du produit fini.

Pour des raisons techniques évidentes, l'abattoir est situé à peu près au centre géographique de la région d'élevage et les élevages n'en sont, en général, pas éloignés de plus de 30 kilomètres.

La tendance est d'aller vers des animaux "prêts à cuire" (congelés ou non) mais elle est freinée par les habitudes de commercialisation locale, spécialement dans l'Italie et dans le Sud-Ouest de la France ce qui est un élément non négligeable de complication dans la gestion.

Les intégrateurs imposent systématiquement par contrat des bandes de poussins de taille minima. Au départ, les minima sont souvent modestes (500 poulets par exemple, pour chaque période). Certaines coopératives, dans un but éducatif, acceptent des minima plus faibles pour les nouveaux adhérents. Mais les minima ont tendance à augmenter et atteignent, dans les organismes les plus structurés en Bretagne, par exemple, 3.000 poulets par période.

La taille moyenne des élevages ne cesse d'augmenter au fur et à mesure que l'organisme d'intégration acquiert de l'expérience. La conséquence en est un accroissement très rapide de la production par organisme intégré. A titre d'exemple, voici la production année par année de 2 firmes bretonnes :

	Nombre de poulets vendus	
	1ère firme	2ème firme
1955		15.000
1956	150.000	150.000
1957	500.000	500.000
1958	800.000	900.000
1959	1.000.000	2.000.000
1960	2.000.000	3.000.000
1961 (1)	4.000.000	4.500.000

(1) Prévisions

- c) La durée des contrats est généralement d'un an, parfois de 6 mois, rarement 2 ans. Très généralement les coopératives prévoient des préavis de plus longue durée que les firmes privées.

Par ailleurs, la fixation des prix présente de très grandes variations selon les firmes. Référence à un marché directeur, assortie de primes, prix garantis par période d'élevage ou encore garanties par année, rémunération forfaitaire par tête d'animal sont les systèmes les plus fréquents.

Les difficultés d'écoulement conduisent à une réduction de la marge laissée par poulet à l'éleveur, marge qui, en Bretagne, par exemple, a évolué de 100 fr au kilo à 50 fr seulement.

Il est à noter que les prix obtenus par la production intégrée sont souvent nettement plus faibles que ceux qu'obtiennent les producteurs isolés vendant directement sur des marchés locaux et ceci pour des techniques de production et des souches de volailles identiques. Les volailles élevées de manière traditionnelle dans les fermes qui se vendent nettement mieux encore.

Cet écart de prix semble lié pour une part aux charges de commercialisation à longue distance, pour une autre part, au discrédit, peu justifié, qui s'attache aux poulets élevés de manière prétendue "artificielle". Ceci met en relief le rôle important que peut jouer, en la matière, une publicité bien conduite telle que, par exemple, l'avait réalisée une grande firme en Allemagne.

- d) Toutes les firmes intégrantes ont eu plus de facilité à résoudre les problèmes techniques de production et de conditionnement qu'à résoudre les problèmes de vente. Ceci se répercute sur les conditions de paiement aux agriculteurs et certaines firmes privées n'ont pas pu tenir leurs promesses. Il semble, en effet, y avoir de grandes variations dans la sécurité effective des prix perçus par l'agriculteur. Les techniques utilisées pour ne pas tenir les engagements varient, allant du déclassement ou du relèvement du prix des fournitures jusqu'à une interprétation frauduleuse de contrats conçus en termes trop vagues. (Dans un cas précis, l'intégrateur, un marchand d'aliments belge, a joué sur le fait que le prix qui était, semblait-il, entendu au kilo vif, devait en l'absence de précision sur le contrat, être entendu au kilo mort, vidé).
- e) Les difficultés de commercialisation sont aussi certainement liées, en grande partie, au fait que les intégrateurs sont pour leur presque totalité (même lorsqu'il s'agit d'expéditeurs) assez peu compétents en matière de vente. Mais la poursuite d'une politique commerciale efficace fait très tôt apparaître un besoin de diversification de la production offerte sur le marché. Cette diversification entraîne à souhaiter de nouvelles intégrations, portant sur d'autres productions animales (œufs, lapins, dindons, pintades, porcs, voire boeuf).

Pour l'instant, la plupart des firmes intégrant la production de poulets de chair hésitent à entreprendre une action de cette envergure et il n'y a pas encore, à notre connaissance, de cas de firmes complétant leur assortiment par des achats sur le marché.

- f) Les coopératives se sont montrées capables de réaliser des intégrations efficaces à partir du moment où elles en ont pris l'initiative. Le mouvement d'intégration coopératif est particulièrement développé en Bretagne, où il est né, non pas, au départ, de coopératives existantes, mais de créations nouvelles. C'est également le cas pour une coopérative de Predappia (Province de Forlì - Italie) et pour celle d'Unterschäflern (Heidelberg). Mais rapidement, les organismes professionnels existants coopératifs ou corporatifs ont compris l'intérêt de ce mode d'organisation et entrepris des intégrations verticales. Citons la coopérative de Landerneau en Bretagne, celle de Castelnaudary, en Languedoc, celle de Blois en Loir-et-Cher, la W.L.Z. de Stuttgart (en association avec la Südmilch), le Boerenbond belge, les Conserzi Agrari de Côte et de Forlì, etc.

La gestion de ces coopératives ne diffère pas fondamentalement de celle des organismes animés par des firmes commerciales. Les différences portent essentiellement :

- sur la propriété des animaux et des équipements qui appartiennent en général aux adhérents et non à la firme intégratrice comme c'est souvent le cas dans l'intégration privée. Mais la coopérative fournit ou aide à obtenir les crédits nécessaires;
 - sur une moins grande centralisation à l'amont et à l'aval, la coopérative n'étant souvent qu'un intermédiaire entre accouveurs, abattoirs, fournisseurs de crédits, plus rarement fabricants d'aliments et l'exploitant; ce dernier, s'il est contraint d'accepter des normes techniques strictes, garde cependant parfois une relative liberté de choix de son fournisseur parmi les fournisseurs agréés par la coopérative.
- Par contre, il n'y a évidemment jamais de liberté de vente ou de choix de la race et des techniques d'élevage;
- sur des modes de rémunération, stipulés toujours au kilo de marchandise, en fonction de normes de qualité et jamais encore, en somme forfaitaire par tête d'animal. Il y a en plus, éventuellement, des ristournes conformément aux règlements coopératifs;
 - sur la politique générale suivie, la coopérative cherchant autant que possible à éviter les éliminations brutales sans motifs des adhérents, est moins exigeante quant aux effectifs minimaux, etc.

En bref, les coopératives semblent chercher à n'imposer que les contraintes techniques et économiques nécessaires à leur sécurité, sans viser une prolétarianisation hâtive. Elles se défendent d'ailleurs de pratiquer "l'intégration", mais il ne s'agit que d'une querelle de mots. Certains règlements techniques de coopé-

ratives se révèlent beaucoup plus stricts que des contrats passés par des entreprises privées.

En outre, il est certain que l'une des motivations très fréquente, mais constante, de l'intégration inavouée et pas toujours essentielle, par les coopératives de la production des poulets de chair est le désir d'accroître les ventes d'aliments fabriqués. Seules les coopératives nées de la volonté d'un petit groupe d'éleveurs font parfois exception à cette règle.

En contre-partie, l'agriculteur court moins de risques de se trouver un jour sans débouchés et sans ressources.

- g) Signalons, enfin, en France, deux tentatives d'intégration "souple" de production artisanale de poulets de chair de grande qualité. C'est le cas du "poulet jaune des Landes" qui tente de réaliser une intégration interprofessionnelle et du "Poulet de Bresse" qui fait l'objet, à la demande des producteurs eux-mêmes, d'une tentative d'intégration par l'Union Coopérative de l'Ain (Bourg). L'intégration se borne ici à un contrôle des techniques d'élevages, la fourniture des poussins et de l'aliment du premier âge, une aide sanitaire, et un contrat de livraison assorti d'une garantie de débouchés.

L'aliment, en particulier, n'est pas fourni et est, en général, produit par l'exploitant. Il faut d'ailleurs noter que les indices de consommation sont trop élevés dans les conditions d'élevage imposés par la réglementation permettant d'obtenir le label de qualité, pour qu'un fabricant d'aliments puisse en assumer la charge, malgré des prix de vente relativement élevés obtenus (1,5 à 2 fois le prix de vente du poulet ordinaire). Cette forme d'intégration a les faveurs officielles du Ministère de l'Agriculture en France. Elle semble ne pouvoir guère d'ailleurs se réaliser qu'avec son appui étant donné la faible productivité du travail dans les conditions d'élevage imposé (plein air et grains) d'une part et d'autre part, le fait que des motivations essentielles de l'intégration avicole font ici défaut : débouchés pour aliments fabriqués, pour de grandes masses de poussins, travail à grande échelle permettant une meilleure utilisation des investissements en logement, en abattoirs, etc.

Il reste, cependant, que cette production de luxe, avec débouchés spécialisés, peut cependant faire l'objet d'une ébauche de coordination.

En résumé, l'intégration verticale en matière de poulets de chair, permet de mettre l'accent sur la tendance à la concentration de la production, son expansion rapide et une gestion de plus en plus proche d'une gestion industrielle qui vient seule tempérer, dans quelques cas, un certain "humanisme" coopératif et le maintien de quelques productions de haute qualité.

II. Intégration de la production d'oeufs

En matière de poules pondeuses, l'évolution est moins poussée, soumise à des fluctuations et reste plus proche des modèles classiques d'organisation coopérative.

Il est à noter, toute d'abord, que les firmes privées se montrent à l'inverse de ce qui se passe pour les poulets de chair, en nette minorité. Ceci s'explique par les plus grands risques courus. Les

seules formes privées d'intégration que nous connaissons en Europe sont inspirées par des utilisateurs d'oeufs désirant acquérir, avec certitude des produits frais et sains. Aux U.S.A., le processus est plus développé mais il n'atteint pas des proportions comparables à celles qui sont déjà réalisées pour les poulets de chair (1).

La plupart des intégrations existant actuellement dans la C.E.E. sont réalisées par des organismes coopératifs ou corporatifs. Elles sont réalisées par des contrats présentant de grandes analogies avec ceux concernant les poulets de chair.

L'intégrateur fournit poussins ou, du moins, impose un approvisionnement auprès d'un accoureur désigné, fournit ou impose le choix de l'aliment du bétail (parfois, mais cette pratique tend à être abandonnée, n'est imposé que le concentré complémentaire de grains), impose des types de poulaillers, indique le rythme de récolte et de livraison des oeufs, procède au contrôle sanitaire des élevages et fournit les directives d'alimentation, d'éclairage, etc. Les oeufs sont ramassés dans les centres de ramassage où ils sont apportés par l'agriculteur, en général, mirés et calibrés par l'intégrateur, marqués d'un timbre, présentés en emballage spécial et écoulés auprès des grossistes, parfois même des détaillants par les soins de l'intégrateur. La plupart des intégrateurs ont également un abattoir pour les poules de réforme et imposent la livraison à date et âge précis des animaux réformés.

Les prix sont fixés parfois par référence au marché plus une prime (2 pfennig en Allemagne Fédérale) ou font l'objet d'une fixation à un prix uniforme toute l'année. Bien entendu, dans ce dernier cas, le contrôle des engagements de livraison est strict et les aviculteurs qui obtiennent des pontes jugées insuffisantes en période de hauts cours sont éliminés ipso-facto. La plupart des contrats d'ailleurs non seulement imposent une livraison deux fois par semaine mais encore exigent un nombre minimum d'oeufs par poule et par semaine.

Ils imposent également, par élevage, un nombre minimal de ponduses. Les chiffres varient de 200 à 600 ponduses. On constate que, comme pour les poulets de chair, la taille des minima demandés tend à croître au fur et à mesure des progrès de l'intégration. En outre, le nombre moyen de poules par élevage tend aussi à augmenter. Comme le nombre d'élevages intégrés par chaque organisme a aussi tendance à augmenter, il en résulte que la croissance de la production des élevages de ponduses intégrés par un organisme déterminé a tendance à croître rapidement. Les organismes nouveaux débutent avec des effectifs très élevés par rapport à ceux qui étaient courants il y a quelques années.

Exemples:

1. Union des coopératives de (France)

1959 :	40.000 ponduses
1960 :	60.000 ponduses
1961 :	350.000 ponduses
1962 : (2) :	600.000 ponduses

(1) Il faut cependant signaler, à côté de la production réellement intégrée (30% environ), la proportion très élevée (40%) de producteurs d'oeufs membres de "coopératives de marchandage". (janvier 1960)

(2) Prévisions - Une filiale de la firme doit avoir, en 1962, un effectif de 400.000 ponduses, portant à 1 million l'effectif total.

5921-1/VI/61-F

2. Une organisation Allemande

1960 : 50.000 pondeuses
1961 : 400.000 pondeuses

3. Une autre firme

1961 : 1 million de pondeuses

Dans les intégrations "poulets de chair", une proportion notable de la production est écoulee sur les marchés traditionnels et les grandes firmes de distribution semblent répugner à passer des contrats de longue durée. Dans les intégrations "oeufs de consommation", au contraire, les problèmes d'écoulement du produit semblent actuellement plus faciles à résoudre et la majeure partie de la production intégrée, échappe, pour l'instant aux circuits longs et peu efficaces des grossistes traditionnels.

En France, des contrats ont été passés avec les supermarchés par des producteurs intégrés en coopérative de Loudéac.

Un organisme français vend ses oeufs sous sa propre marque directement aux centrales d'achats et aux détaillants des villes du Sud-Est de la France.

En Allemagne, un réseau commercial préexistant a été utilisé pour écouler les oeufs produits sous intégration par une firme intégrante.

Aux Pays-Bas, le phénomène est plus complexe : l'intégration peut y être considérée comme déjà ancienne, réalisée sous forme corporative assez souple, en vue de la vente sur les marchés extérieurs. L'existence d'un plafond au nombre de pondeuses par exploitation (600 pondeuses), imposé par cette intégration en vue de réserver les débouchés au plus grand nombre possible d'exploitations agricoles a cependant gêné l'établissement de liens étroits entre producteurs et conditionneurs. En effet, ce plafond, en maintenant un grand nombre de producteurs peu spécialisés, en décourageant les investissements élevés par élevage, en dispersant les risques, réduisait l'intérêt d'une stricte coordination économique-technique. La coordination pouvait se faire en faisant jouer un effet "statistique" sur les producteurs et plus économiquement que par la conclusion d'un grand nombre de contrats d'élevage. Les besoins de crédit étaient moins pressants. La dispersion des risques entre éleveurs rendait moins sensibles les avantages d'une garantie des prix et d'une stricte technologie. Tout ceci se faisait évidemment au détriment de la productivité du travail des éleveurs et du niveau de leurs revenus. C'est la raison pour laquelle cette limitation a été levée en avril 1961.

En Belgique, l'intégration pour la production des oeufs ne semble pas encore développée.

En Italie, nous ne connaissons qu'un exemple lié à une intégration "poulets de chair".

Au total, l'intégration de la production d'oeufs est encore loin d'avoir atteint le niveau "pré-industriel" de celle de la production des poulets de chair. Et ceci est en conformité avec

5921-1/VI/61-F

notre hypothèse, selon laquelle la précision et la sécurité des relations inputs-outputs dans les différentes phases de production joue un rôle prioritaire dans le développement de l'intégration vers des modèles pré-industriels. Ceci confirme aussi que, faute d'une telle précision, les organismes d'intégration sont amenés à faire appel à d'autres moyens de lutte contre-aléatoires et, en particulier, ici une plus grande adhésion des intégrés (d'où le rôle des coopératives) et une plus grande autonomie des différentes phases, associée à davantage de dispersion des élevages intégrés.

Toutefois, il faut se garder d'en déduire une impossibilité d'intégration totale de la production des oeufs : des firmes alimentaires assez puissantes pour compenser les aléas de la ponte par les avantages qu'elles tirent d'un approvisionnement direct en quantité et qualité bien précisées pour leurs fabrications n'ont pas hésité, en effet, en 1961, à créer leurs propres poulaillers de ponte, quitte à s'imposer une technologie très perfectionnée et à écouler éventuellement sur le marché la production ne correspondant pas à leurs besoins.

De ce schématique exposé du développement de l'intégration verticale en aviculture, nous croyons devoir retenir deux caractères qui ne manquent pas d'intérêt pour la doctrine de l'intégration verticale, si on envisage de l'étendre à d'autres branches de production agricole.

1. Les substitutions entre méthodes de coordination ne doivent pas faire perdre de vue que des firmes intégrant tendent vers une structure de plus en plus nettement définie quelles que soient leurs motivations de départ. La tendance vers une perte croissante d'autonomie de l'exécutant du travail proprement agricole est générale. La liberté de choix entre méthodes diverses au départ a pour principale justification l'absence d'expériences techniques et économiques décisives. Mais lorsque cette phase de recherche et de mise au point est franchie, la liberté de choix entre les méthodes se restreint singulièrement en même temps que l'efficacité de l'intégration s'accroît. Autrement dit, la "souplesse" d'une intégration se justifie essentiellement par l'insuffisance de connaissance et de maîtrise des phases de production intégrées et pas directement pour des raisons que l'on croit pouvoir souvent mettre en avant (besoin de liberté de l'agriculteur, rôle stimulant et bénéfique de la concurrence etc.).

Il ne semble pas impossible de définir des structures d'intégration que l'on peut considérer comme étant objectivement les meilleures quelle que soit la psychologie des producteurs et les caractères du marché, à partir du moment où une expérience technique et économique est acquise. Psychologie des producteurs et physionomie du marché influencent essentiellement les phases de tâtonnement, celle au cours de laquelle les modèles se mettent au point. Elles sont des données de départ, dont la connaissance est nécessaire à la naissance de l'intégration. Elles influencent peu les types d'ateliers qui seront en fin de compte retenus et la manière dont ces ateliers seront coordonnés.

2. Même si, au départ, l'intégration est conçue comme devant aider les exploitations agricoles, il ne fait aucun doute que la part que l'éleveur perçoit comme rémunération de son apport dans

le prix de vente total au détail ne fait que diminuer. L'intégration contribue à accélérer la réduction de la part de revenu consacrée par le consommateur à son alimentation qui est perçue par l'exécutant que l'on peut encore considérer comme agriculteur. Ceci, essentiellement, par suite d'un accroissement considérable de la productivité du travail agricole, lié à la mise en oeuvre d'une quantité croissante, par heure de travail agricole, de moyens de production d'origine non agricole. L'intégration verticale ne peut que précipiter la réduction de la part du revenu agricole dans le revenu national et par conséquent qu'accuser encore les besoins de reconversion professionnelle de la population agricole. Le fait que cette population peut justement chercher à se reconvertir vers d'autres niveaux de production au sein de la branche de production considérée atténue la portée de ce qui précède, sans la supprimer. Même certains fils d'agriculteurs peuvent, par exemple, devenir directeurs ou salariés d'activités fournissant les moyens de production agricole ou achetant et transformant les produits agricoles, même si certains agriculteurs peuvent espérer une promotion sociale sans rupture avec leur milieu d'origine par le canal de l'intégration, il n'y a aucun doute qu'une portion de la main-d'oeuvre travaillant sur les exploitations est, par l'intégration verticale condamnée à changer un jour ou l'autre d'emploi. Ce n'est que par abus de langage qu'on pourrait appeler agricole une activité concernant de près ou de loin la production d'un bien alimentaire ou de tout bien qui a été autrefois produit par des exploitations agricoles, si cette activité n'a gardé aucun des traits classiques de l'agriculture. Et dans l'intégration avicole, seuls les soins directs donnés aux animaux peuvent encore (et d'ailleurs pas toujours) présenter les apparences d'un travail agricole.

L'intégration débouche sur la disparition peut être pas des agriculteurs mais, en tous cas, de la paysannerie au sens courant que l'on donne à ce terme. Et cela remet en cause bien des postulats de politique agricole, y compris la notion même d'exploitation agricole. On comprend l'inquiétude qui peut saisir les cadres paysans traditionnels, en même temps que les engagements enthousiastes des partisans d'une évolution rapide des structures.

Mais encore convient-il de ne pas sous-estimer les difficultés de l'intégration et de ne pas croire à une évolution simple et irréversible. L'exemple de l'intégration en matière de production destinée à la fabrication de conserves alimentaires va nous montrer, en effet, que le processus d'intégration peut être bien plus long et plus complexe que ne le laisse supposer l'exemple de l'aviculture.

B. L'intégration en matière de conserverie alimentaire

Alors qu'en aviculture l'intégration a surtout pour motivation la recherche de débouchés de la part du fabricant d'aliments du bétail, en conserverie l'intégration a surtout pour mobile le désir des fabricants de s'assurer la sécurité en quantité et qualité, des matières premières dont ils ont besoin. Une motivation plus indirecte, c'est le désir des producteurs agricoles de s'assurer la sécurité de leurs débouchés. Mais ce n'est du moins jusqu'à une date récente, qu'après avoir décidé de construire une

5921-1/VI/61-F

usine, généralement sous forme coopérative, ou lorsqu'une telle usine existe déjà, que les agriculteurs songent à réaliser une intégration plus stricte leur imposant des disciplines de production et de livraison.

Quelle que soit la motivation initiale, l'intégration est dans l'ensemble assez lâche dans ce domaine. Ceci pour les raisons suivantes :

1. Dans le cas des productions végétales :

- a) Il y a rarement des possibilités de spécialisation chez les producteurs agricoles fournissant la matière première, tout au plus peut-il parfois apparaître une semi-spécialisation : tomates de conserve dans le Sud de la France (Vaucluse, Lot et Garonne) ou en Italie (région de Bologne), petits pois dans la région de Quimperlé (Bretagne) groseiller et cassier dans le Nord du Pays de Bade, framboisier à Machilly (Savoie).
- b) Le contrôle de la production est techniquement plus ardu, car les aléas météorologiques (sauf irrigation et serres) et l'hétérogénéité du milieu naturel en matière de production végétale, introduisent des éléments d'incertitude.

En outre, les assolements interviennent pour compliquer les liaisons inputs-outputs.
- c) Les avantages techniques de la production sous contrat ne sont pas aussi spectaculaires qu'en aviculture, car la dimension des ateliers de production est moins élastique au sein des exploitations et, par conséquent, les économies d'échelles moins importantes.
- d) Le savoir-faire de l'exploitant influe nettement sur les rendements et contrairement à ce qui se passe en aviculture, peut difficilement se mesurer par des indices simples. Ceci rendra, en particulier, beaucoup plus prudente la main-mise par l'intégrateur sur les fournitures d'amont et, par conséquent, sur la propriété des divers facteurs de production nécessaires (semences, fumures, matériel, installations de préconditionnement et de stockage).
- e) Il faut enfin tenir compte du rythme des saisons ce qui pose des problèmes de stockage ou de suréquipement que les intégrateurs répugnent à prendre à leur charge, préférant les laisser, autant que possible, à la charge de l'agriculteur. Ceci concerne spécialement le matériel de culture et les problèmes d'échelonnement des récoltes ou de préstockage rudimentaire.

2. Pour toutes les productions, y compris les productions animales, il faut, en outre, se rappeler que :

- a) la conserverie a souvent été considérée comme un moyen de stocker des productions excédentaires, le bénéfice du conservateur semblant lié au maintien du bas prix d'achat des

produits. Renoncer aux avantages que présentent, au moins à court terme, pour le conservateur, les effondrements de cours ne peut se faire sans contrepartie.

- b) Les marges bénéficiaires des conserveries sont généralement assez faibles et ne leur permettent pas d'éponger beaucoup d'aléas externes à leurs usines. Ceci est particulièrement vrai dans les pays européens à usines dispersées et à débouchés étroits et particulièrement en France et en Italie (1).

La contrepartie de la garantie de prix donnée aux producteurs par les conserveries, c'est évidemment la possibilité de pouvoir planifier le fonctionnement de l'entreprise en étant assuré, en particulier, de quantités et de qualités qu'on ne trouverait pas spontanément sur les marchés. Cette contrepartie est d'autant plus avantageuse que :

- le marché libre est plus fluctuant et ses fluctuations plus imprévisibles pour les conserveries,
- les économies liées à la planification l'emportent sur le manque à gagner résultant des prix garantis par rapport aux prix du marché libre.

Or, ces économies sont directement liées à une meilleure utilisation des immobilisations consenties par l'usine.

Parmi les investissements ceux qui sont les plus sensibles aux économies liées à plus de sécurité d'approvisionnement et plus de régularité dans le fonctionnement de l'usine sont les moyens de stockage, le budget publicitaire et le réseau commercial. Les investissements en matériel, s'ils jouent un rôle croissant avec, en particulier, le développement de l'automation (poudre de lait, fabrication de jus de fruits ou de légumes, machines à mettre en boîte ou en bouteille, etc...) ne semblent pas aussi déterminants que les facteurs précédents.

Aussi l'intégration en matière de conserves alimentaires tend-elle à se faire par paliers successifs, l'intégration de la production agricole proprement dite, ne venant souvent qu'en dernier du moins sous la forme rigide de contrats imposant les techniques de production, stipulant prix, quantités, qualités et tendant à enlever à l'agriculteur une partie de ses responsabilités de producteur.

L'absence totale d'obligations réciproques entre producteurs agricoles et conservateurs, c'est-à-dire l'approvisionnement de l'usine sur un marché libre, est relativement fréquente encore dans les pays de la Communauté Economique Européenne. Cependant, des contrats de livraison, conclus pour une campagne, précisant les quantités, sont une pratique fréquente, bien que difficile à saisir par voie statistique. Ces contrats jouent d'ailleurs presque uniquement un rôle d'information, précisant aux conserveries les quantités globales sur lesquelles elles peuvent approximativement compter et aux agriculteurs les conditions de lieu et de date où ils peuvent livrer.

(1) La faiblesse de l'intégration a pour conséquence une moindre efficacité des décisions des centres de coordination sur les entreprises qui leur sont théoriquement liées. En particulier, les prix fluctuants du marché libre mettent à l'épreuve la fidélité des livreurs, toujours prêts à rechercher le bénéfice de hauts cours en période de pénurie et des conserveries toujours prêtes à revenir au marché libre en période d'excédents de production.

5921-1/VI/61-F

Ces contrats sont souvent verbaux et représentent une sorte de fidélité commerciale réciproque, sans obligation ni sanctions juridiquement définies. Leur respect relatif s'explique par des relations personnelles entre industriels et conserveries et l'absence de concurrence locale entre usines.

Plus élaborée déjà, est la conclusion de contrats par l'intermédiaire de courtiers, chargés d'assurer à l'usine un minimum de production. Ces contrats sont plus fréquemment écrits et s'assortissent souvent de la fourniture par le courtier, de plants ou de semences, mais on ne peut parler encore de véritable intégration.

Celle-ci commence lorsqu'il y a création de contrats de culture. Ces contrats de culture sont encore très rares dans la C.E.E. . L'un des exemples les plus typiques est celui qui lie les producteurs de cassis et de groseilles du pays de Bade pour la production de jus de fruits.

Ils sont, par contre, très fréquents aux U.S.A. pour fruits et légumes (1). Ces contrats ont comme traits communs de préciser les variétés, les surfaces, les techniques de culture (et, spécialement, de défense phytosanitaire), les dates et les conditions de récolte. Exceptionnellement, l'industrie intégratrice peut se charger d'une partie des travaux de récolte et, plus rarement, de culture, fournir les produits de traitement antiparasitaires. Parfois, les crédits de campagne sont avancés et récupérés sur le prix d'achat de la production. Dans presque tous les cas, les normes de qualité font l'objet d'une description précise.

Par contre, la fixation des prix présente des modalités très diverses et se heurte à de très sérieuses difficultés pour la plupart des produits. La référence au marché libre assortie de correctifs est encore fréquente. Plus souvent, cependant, sont fixés un prix plancher et un prix plafond, pour une qualité déterminée, pour une, rarement deux ou trois campagnes, et le prix effectif est fixé en fonction du volume de la récolte.

En France, les tentatives d'accord interprofessionnel pour la tomate datent de 1956, mais ont assez mal fonctionné faute de véritable obligation entre contractants (2). En 1961 sous le patronage du Ministère de l'Agriculture, un nouvel accord interprofessionnel liant producteurs et conserveries de tomates, et un accord liant producteurs et conserveurs de petits pois, essaie de réaliser une coordination en harmonie avec des objectifs définis à l'échelle de tout le pays (3), par des contrats-typés nationaux. Il est trop tôt pour se prononcer sur les résultats.

Ce n'est que dans le cadre des conserveries de viande que l'on rencontre pour l'instant dans la C.E.E. des processus d'intégration se rapprochant déjà de ce que l'on rencontre en aviculture. Et elle concerne presque uniquement la viande de porc. Elle est d'ailleurs en partie liée à l'existence d'élevages industriels qui appartenaient déjà aux salaisonniers. Dans quelques cas (par exemple l'abattoir d'Oss aux Pays-Bas) intervient dans le circuit un producteur d'aliments pour l'engraissement des animaux.

Les Consorzi agrari italiens, au moins trois grandes maisons fabriquant des aliments du bétail en Belgique et la plupart des fabricants d'aliments du bétail aux Pays-Bas, une grande firme privée en Allemagne et une en Suisse, quatre coopératives de producteurs de porcs en France, ont tous actuellement à l'étude des projets d'intégration de la production porcine en liaison avec des abattoirs et des salaisonniers. L'on ne peut prédire avec certitude l'avenir de ces projets, qui constituent un élargissement de l'intégration porcine telle qu'elle est déjà pratiquée assez couramment en Belgique par les marchands de porcs, liés à des abattoirs et des fabricants d'aliments (4), mais qui ne s'est pas encore traduite par des modifications très spectaculaires des techniques de production.

(1) Voir référence citée pag. 40 - note 1

(2) Voir article de Y. NICOLAS . Numéro de "Paysans" précité

(3) Idem

(4) Voir dans la revue "Paysans" précitée l'article J.C. Rouveyran

La situation, dans le domaine des productions agricoles destinées à la conserverie appelle certaines analogies avec ce qui existait en aviculture en Europe Occidentale, il y a environ dix ans. Les liaisons stables, lorsqu'elles existent tiennent davantage à des contingences géographiques qu'à un désir conscient d'organisation. Les contrats qui ne sont pas renouvelés sont encore nombreux, ainsi que ceux qui ne sont pas respectés rigoureusement.

La place de la production sous contrat, dans l'exploitation agricole, est rarement suffisante pour qu'en cas de rupture des liens, l'exploitant ne puisse pas changer d'orientation. Comme pour l'aviculture, ce n'est pas dans les régions d'agriculture prospère et de grandes exploitations que les contrats prennent le plus d'importance, mais, au contraire, dans les régions manquant de ressources agricoles et industrielles. Et c'est également là, que les contrats donnent le plus souvent naissance à un début de spécialisation des exploitations. Mais, à la différence de ce qui se passait en aviculture, on ne relève (sauf peut-être, bientôt, pour les porcs) le bouleversement des techniques de production accompagné d'une croissance rapide de la production que dans des cas exceptionnels et géographiquement limités (Cf. les cas signalés plus haut de la culture du groseiller et du cassis en pays de Bade). Tout ceci peut se résumer en disant que les modèles d'intégration verticale ne sont pas encore bien au point et qu'il est parfois difficile de savoir si l'on se trouve en présence d'un germe de révolution économique et technique ou d'un simple processus d'organisation défensive et malthusienne de la production.

Il y a cependant des raisons de pencher pour le premier point de vue, en dépit des hésitations et des reculs, parfois, de la coordination. Indépendamment, en effet, de facteurs généraux que nous examinerons au chapitre suivant, divers indices permettent de penser que l'intégration va s'affermir. Le premier est le développement de la consommation de conserves alimentaires lié à la hausse du niveau de vie et à l'accroissement des occasions de profit dans la branche qui en résulte; ceci, sans être une cause directe d'intégration, atténué l'un des obstacles que nous avons signalé, c'est-à-dire la difficulté de reporter sur les industries utilisatrices une part des aléas de la production.

Le deuxième est le plus gros effort de publicité et de prospection des marchés qu'entreprennent les fabricants de conserves. Avec les nécessités d'une concentration de la gestion qui en résulte, ceci met davantage en relief les avantages d'une sécurité d'approvisionnement.

Le troisième, c'est la difficulté de plus en plus grande qu'éprouvent les exploitants à gérer leurs exploitations sans un minimum d'équipement spécialisé, faute de main-d'oeuvre familiale peu exigeante, équipement peu compatible pour la plupart des productions avec les tailles courantes d'exploitation.

Enfin, on peut indiquer aussi que beaucoup de productions agricoles étant ou intégrées ou faisant l'objet d'une organisation

des débouchés assez stricte, il est peu probable que ces productions destinées à la conserverie restent dans leur état d'inorganisation; or, les caractères technologiques de ces produits ne permettent de concevoir l'organisation que dans une association étroite des producteurs agricoles et des industriels. C'est d'ailleurs ce qui a motivé le patronage du Ministère de l'Agriculture de France pour les accords interprofessionnels précités.

On peut retirer de l'exposé précédent quelques conclusions générales sur le déroulement des processus d'intégration verticale en agriculture :

1. L'intégration, même fortement motivée, comme c'est le cas ici, puisqu'il est évident que les industriels ont intérêt à s'assurer leur approvisionnement et les agriculteurs leurs débouchés et que cela ne peut se faire que par une coordination serrée des deux activités, ne peut se développer efficacement tant que l'une des parties s' imagine bénéficier des imperfections du marché. Et ceci est souvent le cas pour les productions à débouché étroit et cloisonné, comme cela arrive encore en Europe pour la plupart des conserves alimentaires.
2. Le rôle des pouvoirs publics et des organismes professionnels agricoles paraît devoir, lorsque les aléas de la production ne sont pas négligeables se substituer aux initiatives privées si l'on désire hâter la coordination. Sinon, le désir de garder des rentes de situation paraît chez les producteurs individuels l'emporter sur le désir d'accroître l'efficacité économique générale.
3. L'intégration en matière de production d'origine végétale franchit assez facilement les premiers stades de la quasi-intégration (fixation de quantités, de qualités, d'un niveau moyen de prix). Elle semble, par contre, être assez facilement arrêtée lorsqu'on arrive au stade de la modification des techniques de production et de l'équipement. Et cela se conçoit aisément car les modifications qui touchent alors les structures de l'exploitation sont nettement plus grandes que dans le cas des productions animales (sauf les vaches laitières).

L'intégration en matière de production végétale est très fortement influencée par les caractéristiques de l'ensemble de l'exploitation et ne peut déboucher sur une coordination économique-technique stricte qu'à travers des réformes profondes de structure des exploitations. Mais cet obstacle n'est peut être pas définitif. Nous l'examinerons dans le chapitre suivant.

Chapitre III

Encadrement de l'agriculture, intégration verticale et structures des exploitations

Il n'y a pas de différence très profonde entre les formes classiques d'encadrement professionnel ou public des exploitations agricoles et les méthodes d'intégration verticale. En principe, on peut relever :

- a. une moins grande précision de liens reliant l'exploitation aux cadres agricoles traditionnels, par rapport à ceux de l'intégration verticale proprement dite,
- b. une différence théorique d'objectifs poursuivis, objectifs plus polyvalents et plus sociaux dans le premier cas, plus spécialisés et plus économique-techniques dans le second.

Mais ces différences ne sont pas décisives.

D'une part, les liens que les exploitations entretiennent avec leurs organismes d'encadrement sont de plus en plus nombreux et précis, que ces liens soient réellement volontaires (syndicalisme, crédit), qu'ils résultent de nécessités économiques et techniques (coopératives) ou qu'ils soient juridiquement imposés (services publics, sécurité agricole).

Quant aux objectifs poursuivis, ils sont souvent moins différents qu'on ne pouvait le penser à première vue. Les préoccupations techniques et économiques sont la raison d'être des coopératives et de certains services professionnels ou publics (vulgarisation, organisation des marchés par exemple). Et les organismes d'intégration verticale étendent souvent leurs activités au crédit, à l'assurance contre la mortalité du bétail, à la vulgarisation, voire, dans quelques cas, à l'assistance sociale.

La différence tend à s'estomper lorsque les divers procédés d'encadrement ont affaire à la même technique de production agricole. C'est que la divergence porte beaucoup moins sur les techniques proprement dites d'encadrement que sur les formes de l'exploitation agricole à laquelle ces deux types de coordination se disent attachés.

Alors que l'intégration verticale est surtout soucieuse d'efficacité économique dans une branche de production, les organismes d'encadrement à vocation plus générale se montreraient surtout soucieux de l'équilibre général de l'exploitation et de la sauvegarde de valeurs sociales jugées inséparables du mode de production en exploitations familiales de taille moyenne.

Lorsqu'il y a conflit cependant, au niveau de la production, entre les exigences de spécialisation et de hausse de productivité du travail que présente l'intégration verticale et les exigences d'équilibre des productions, de répartition des risques que demande la sauvegarde des exploitations familiales, c'est l'intégration verticale qui gagne, le plus souvent. Confirmation nous en est faite non seulement par le succès de l'intégration verticale en aviculture et son extension actuelle, même au sein de coopératives ou d'organismes corporatifs, aux autres productions agricoles, mais par la structure même que tendent à prendre les organismes professionnels.

Ceux-ci, en effet, malgré leur désir de réaliser un encadrement polyvalent sur une base essentiellement sociologique sont amenés à développer leurs activités par branche de production. Et c'est aussi vrai du syndicalisme que de la coopération ou de la vulgarisation. Plus significative encore est la relative prospérité des syndicats de producteurs spécialisés, des unions verticales de coopératives, des fournisseurs de services spécialisés au sein des organismes professionnels ou publics par rapport à la modestie des ressources économiques dont disposent les organismes syndicaux dont la tâche est plus directement orientée vers la défense en bloc des exploitants familiaux.

Si cette défense est cependant tant bien que mal assurée c'est par des méthodes politiques directes et non par l'action économique proprement dite.

Il y a donc quelque confusion à placer sur le même plan les problèmes sociaux de l'agriculture et les problèmes de structure des exploitations.

Ceux-ci peuvent faire l'objet d'accords moins subjectifs que les premiers, à partir d'une étude économique et technique, par branches de production. Et il semble que ces accords contribueraient à éclaircir les débats plus politiques sur les types de structures de production à souhaiter en agriculture.

Il y a quelque contradiction dans l'affirmation selon laquelle le développement de la coopération doit sauvegarder l'exploitation familiale. (1) Si l'on se place du point de vue macro-économique, il n'y a aucun doute que la division du travail qui réalise la coopération, se traduit nécessairement, à la fois, par un transfert de main-d'oeuvre hors des exploitations proprement dites et une réduction de l'autonomie des exploitations individuelles.

La préférence donnée à l'intégration coopérative souple sur l'intégration verticale rigide réalisée par des firmes privées invoque donc à tort la sauvegarde de l'indépendance des exploitations familiales. Les raisons réelles de cette préférence peuvent être classées en deux catégories :

La première catégorie de raisons a des aspects surtout négatifs, c'est le désir de préserver des intérêts existants, liés aux formes actuelles de production. Ce désir se rencontre, aussi bien chez les exploitants les plus prospères, que chez certaines grandes coopératives polyvalentes et même, en dehors de l'agriculture, dans certains services publics soucieux de préserver leur domaine de compétence et dans certains milieux professionnels industriels et commerciaux. Ces derniers sont souvent attachés à des formes de concurrence qu'ils connaissent, habitués à certaines formes de rapports sociaux et craignent de voir, à travers l'intégration verticale, remises en cause les rentes qu'ils doivent au fait

(1) Certes, sur le plan micro-économique la coopérative permet de sauver des exploitations familiales, en mettant à leur disposition des techniques nouvelles au prix d'un minimum de transformation des structures. Elle facilite l'évolution, mais d'une part, ne la supprime pas et, d'autre part, peut l'étendre à toutes les exploitations d'un pays.

qu'ils ont des monopoles de compétence en matière de marchés et de techniques agricoles. Cette conjonction de motivations se traduit pratiquement par des propositions d'intégration interprofessionnelle lorsqu'une organisation des marchés devient politiquement inévitable. Et l'alliance des tenants de la coopération agricole traditionnelle avec les organismes professionnels, industriels et commerciaux est un phénomène courant dans la politique agricole des pays de la C.E.E.. Elle est au mieux, un moyen de ralentir l'évolution des structures en évitant des transformations désordonnées, au pire, un moyen de scléroser les structures de production, de transformation et de ventes par des accords malthusiens, réservant le bénéfice des opérations économiques les plus intéressantes à ceux qui les réalisent déjà. On pourrait parler d'intégration verticale "négative".

Cette intégration verticale "négative" se reconnaît à des traits généraux assez constants :

1. Elle intervient très peu dans le renouvellement des techniques au sein des exploitations. Par contre, elle tend à constituer des points de passage obligatoire pour la totalité des inputs et des outputs des exploitations, ce qui lui assure un contrôle économique et social des exploitations.
2. Elle a une préférence marquée pour les méthodes de régularisation des cours qui font appel à des taxes parafiscales ou des subventions budgétaires, ou un protectionnisme douanier, plutôt qu'à des méthodes de stockage ou de promotion des ventes.
3. Elle tend à ne prendre à sa charge que le minimum des aléas de production.
4. Elle se caractérise souvent par le choix de responsables parmi les groupes traditionnellement dominants au sein de la paysannerie ou le recours à des cadres d'origine non paysanne.

Ces formes d'intégration nous fournissent de bons exemples de sclérose économique ayant pour origine non une insuffisance, mais un excès d'organisation à partir de modèles d'exploitations agricoles désormais périmés.

Mais il existe une deuxième catégorie de raisons expliquant la prudence des organisations traditionnelles d'encadrement vis-à-vis d'une intégration verticale dynamique et elle présente des aspects nettement plus positifs. C'est le sentiment que l'intégration verticale des productions agricoles ne doit pas sous-estimer les aléas et les incertitudes de cette organisation ni les nouveaux problèmes de coordination qu'elle pose à des niveaux plus élevés entre les différents organismes intégrés. La tendance constante des milieux habituellement en contact avec les exploitations familiales est de souligner combien la technologie et la gestion sont complexes au sein des exploitations agricoles et le coût très élevé de la reconstitution des équilibres spontanés lorsqu'on les a détruits.

Le désir de sauvegarder l'indépendance des exploitations familiales peut alors s'interpréter comme une attitude très saine; il consiste à ne consentir des abandons d'autonomie de la part des exploitants que lorsque les avantages de ces abandons sont irrécusables.

Cette attitude permet, en fin de compte, de filtrer parmi les méthodes d'intégration proposées, celles qui constituent des progrès véritables sur tous les plans techniques, économiques, sociaux et celles qui ont pour principale cause les appétits d'un groupe d'agents économiques ou d'hommes politiques.

Un exemple remarquable d'un tel filtre est constitué, en France, par les groupements de productivité, les Centres d'Etudes Techniques Agricoles et les Centres de Gestion. Placés sous l'autorité directe des agriculteurs, ces centres se proposent d'abord de servir leurs intérêts individuels. Or, il est symptomatique de relever qu'ils aboutissent très vite à des phénomènes de coordination du travail pour une partie des ateliers de production des exploitations et, parfois, à des phénomènes caractérisés d'intégration où ressort la très nette liaison entre :

- a. progrès des connaissances techniques des exploitants,
- b. amélioration de l'analyse économique,
- c. constitution volontaire de groupements disciplinés.

A des degrés divers un rôle semblable est joué par la plupart des organismes d'encadrement agricole, à partir du moment où ils acceptent de réétudier sans préjugés la situation technique et économique des exploitations qui leur sont liées.

En résumé, les organismes conçus, en principe, pour sauvegarder la structure familiale des exploitations agricoles et préserver leur originalité technique, économique et sociale, ont tendance à scléroser les structures de production et à faire écran entre la production agricole et le reste de l'économie, chaque fois que les préoccupations de défense professionnelle globale l'emportent. Mais leurs préoccupations permettent d'éviter une trop rapide généralisation de formules prématurées et lorsqu'ils acceptent d'aborder de nouveaux modèles de production, leur action peut se révéler plus efficace et plus adaptée que celles des partisans d'une évolution rapide des structures. Une telle constatation nous paraît fondamentale, pour les pays de la C.E.E., où existent de puissants organismes d'encadrement et où le besoin d'une coordination plus poussée tend à devenir général.

Dans cette perspective, il devient utile de faire un tour d'horizon général sur les structures de production et les exigences de coordination que l'on peut prévoir dans les différentes branches de production agricole à la lumière des données techniques et économiques récentes.

PARTIE III

FACTEURS D'INTEGRATION ET LEUR AVENIR DANS LES PRINCIPALES
BRANCHES DE PRODUCTION AGRICOLE

Il s'agit de se placer au point de vue technique et économique au sein de chaque branche de production, à l'exclusion de toute considération sociale ou institutionnelle.

Ce que nous allons examiner c'est essentiellement les méthodes de réduction a priori des aléas qui paraissent avoir le plus de chance de s'imposer, et leur intérêt économique. Il est entendu que notre analyse doit être replacée dans le cadre général vu plus haut, c'est-à-dire les tendances relevées dans tous les secteurs de production agricole vers plus de spécialisation, plus de productivité du travail agricole, une analyse plus poussée des méthodes, une coordination plus adéquate faisant de moins en moins appel à un marché mal connu et de plus en plus appel à la standardisation, au progrès technique et aux circulations d'information.

Chapitre I

Le cas des productions animales

Les productions animales se prêtent en général mieux à l'intégration verticale que les productions végétales contrairement à l'opinion qui prévalait il y a une dizaine d'années.

La raison essentielle en est la possibilité de les réaliser en atelier totalement ou presque indépendants du reste de l'exploitation, à la seule exception du cas des vaches laitières, pour l'instant. Il en résulte une bien meilleure définition des relations input-output.

Une raison, de portée moins générale, mais encore très importante, est l'influence déterminante du mode d'alimentation sur les résultats. Or, les techniques d'alimentation sont désormais, surtout pour les volailles, à un moindre degré pour les porcs, plus difficilement pour les bovins, assez connues et assez précises pour que toutes les opérations délicates de fabrication et d'équilibrage des rations soient réalisées en dehors des exploitations par des usines spécialisées. C'est un exemple remarquable d'économies possibles dans la transmission d'informations puisque quelques ingénieurs suffisent à assurer l'emploi de techniques concernant plusieurs milliers d'exploitations et plusieurs dizaines de milliers de têtes d'animaux.

L'économie ainsi réalisée semble, d'ores et déjà, suffisante pour mettre en cause les avantages d'une alimentation des animaux à partir de productions des exploitations agricoles sur lesquelles se trouvent les animaux.

La cause paraît déjà entendue en ce qui concerne l'alimentation des poussins et des poulets de chair. L'accroissement rapide de l'alimentation par aliments composés du commerce s'étend maintenant aux poules pondeuses et aux porcs d'engraissement, même dans les exploitations agricoles de faible dimension qui pratiquaient, jusqu'à présent, une autarcie presque totale pour leurs fourrages. L'alimentation à base d'aliments composés gagne enfin du terrain dans le cas de la production des veaux de boucherie et de jeunes boeufs gras ("baby-beef").

Les économies réalisées par l'emploi d'aliments composés industriels sont de deux sortes :

- a) une réduction des indices de consommation,
- b) une réduction du travail d'affouragement.

L'importance du poste "alimentation" et du poste "main-d'oeuvre" dans les prix de revient des produits animaux est telle que les économies réalisées sur ces deux points suffisent à dicter le choix la plupart du temps.

La seule exception notable est celle où l'on peut tolérer un certain gaspillage d'unités fourragères et de main-d'oeuvre, lorsque, dans le cas contraire, les ressources ainsi consacrées à la production animale resteraient inemployées.

Les exemples les plus typiques sont ceux des vaches laitières des exploitations familiales et des troupeaux ovins. On peut aussi rapprocher des précédents le cas de la production sur herbages des boeufs de 3 ans. Signalons cependant que l'écart des indices de consommation est très élevé (on passe de 1,1 UF/kg de viande à 2,8 UF) entre ce dernier mode d'élevage et celui de l'engraissement à l'aide de jeunes bovins utilisant uniquement des concentrés.

Une hausse des prix de revient de l'unité fourragère de "cueillette" par le bétail est par ailleurs très probable, et les conclusions s'inverseront probablement, sous l'influence de la hausse des charges fixes à l'hectare dans les exploitations et le relèvement des exigences de la main-d'oeuvre familiale. Mais alors peuvent intervenir des facteurs défavorables à l'intégration : les aliments d'origine industrielle utilisant des matières premières parfois relativement rares (farines de viande) ou appelés à faire retour à l'alimentation humaine (lait écrémé).

En outre, le gaspillage de calories lié à la nature même des productions animales peut sembler, à l'avenir, moins tolérable lorsqu'il s'agit de céréales que de fourrages grossiers, par ailleurs utiles aux assolements. Une généralisation de l'affouragement à partir d'aliments concentrés paraît donc beaucoup moins facile dans l'élevage des ruminants que dans celui des volailles et des porcs.

Dans l'immédiat, cependant, et pour les pays d'Europe Occidentale, la substitution croissante d'aliments d'origine industrielle aux aliments produits sur la ferme paraît peu douteuse.

Une dernière raison, encore assez générale, est la recherche systématique d'économies de main-d'oeuvre dans la production et la mise au point d'installations d'élevage de plus en plus automatisées. Cette tendance est relativement récente et résulte du développement industriel et des ponctions opérées, en conséquence, sur la population agricole active. Elle est spécialement sensible aux U.S.A., en Grande Bretagne et en Suède. Les conséquences les plus spectaculaires se font sentir dans le domaine de la production laitière. Le fait fondamental est la très grande taille des troupeaux nécessaires à l'amortissement des installations, taille sans commune mesure avec les tailles couramment rencontrées dans la C.E.E..

Par contre, les productions animales présentent, pour l'intégration, quelques inconvénients plus sensibles, ici, que dans le cas des productions végétales. Le premier est la difficulté d'utiliser des méthodes statistiques, négligeant les réactions individuelles des animaux.

Cette difficulté tient, pour une part, aux lenteurs de la sélection et à la faible homogénéité des populations. Elle est évidemment plus grande pour les bovins que pour les porcs et pour ceux-ci que pour les volailles.

Elle tient, pour une part, à l'absence d'expérience qui, elle-même, est liée aux méthodes traditionnelles de production. Le passage à une "médecine vétérinaire de masse", en particulier, se heurte, pour les bovins au fait que la perte d'un animal ne peut, dans les exploitations familiales agricoles, être tenue pour négligeable. Cependant, l'expérience de "feed lots" américain, celle des services officiels de prophylaxie des pays européens montre qu'il s'agit d'une difficulté qui peut être levée par une recherche appliquée persévérante. L'emploi généralisé des antibiotiques et des antiparasitaires dans les rations, l'amélioration des locaux d'élevage et les méthodes de rotation et de désinfection, en particulier, permettent d'éviter une proportion croissante d'accidents. Combinées avec les progrès de la sélection en vue de la résistance aux maladies non microbiennes, ces méthodes assurent une relative sécurité de l'hygiène, même pour des lots très importants d'animaux. Le tout sera complété par des assurances contre la mortalité du bétail, qui peuvent être incorporées dans le prix de l'aliment.

Une autre difficulté est la plus grande complexité de la standardisation pour la viande et le caractère très périssable des produits animaux en général, sauf ceux qui sont utilisés sous forme de conserve.

Une dernière difficulté, enfin, tient à une mauvaise maîtrise des phénomènes sexuels, source de fluctuations assez accusées de la production, et, particulièrement, pour la production d'oeufs, de porcelets, de veaux et de lait.

Ces considérations générales nous permettent de classer ainsi les différents types de production animale, par ordre de difficulté croissante d'intégration :

Poulets de chair,
Poules pondeuses,
Multiplication des souches de volailles,
Engraissement de porcs,
Production de porcelets,
Multiplication de reproducteurs porcins,
Engraissement de veaux de boucherie,
Engraissement de boeufs jeunes (baby-boeufs),
Engraissement de boeufs adultes,
Production de lait de vache
Production d'agneaux de boucherie
Production de lait de brebis.

Dans ce qui suit, nous dirons quelques mots, en particulier, des porcs, des bovins de boucherie, du lait de vache.

A. Engraissement de porcs

Il existe déjà des modèles d'intégration qui se rapprochent de ceux de la production des poulets de chair. Mais ces modèles ne sont pas encore bien fixés et éprouvent des difficultés de fonctionnement.

En particulier, il est rare que le contrôle de la souche soit bien assuré, les naisseurs de porcelets sont le plus souvent indépendants du centre d'intégration, ou tout au moins, n'ont que des relations de fidélité commerciale classiques. Ces intégrations restent à un stade presque "artisanal", sont induites surtout par des marchands de porcelets, des revendeurs locaux d'aliments ou des usines laitières, et portent sur des troupeaux à effectif souvent restreint (par exemple 50 porcs d'engrais par période).

Ceci tient :

- à la qualité assez peu homogène encore des carcasses obtenues, faute de souche bien sélectionnée,
- à ce que les avantages économiques d'une alimentation équilibrée sont moins décisifs que dans le cas des volailles; les porcs sont des animaux dont le rationnement paraît présenter moins de complexité technique que celui des volailles, et plus capables que les volailles de valoriser des sous-produits sans valeur, présents sur l'exploitation (pommes de terre, racines, fourrages verts)

- à un approvisionnement de porcelets de qualité encore trop aléatoire. Cette cause est souvent responsable des échecs de l'intégration à trop petite échelle; l'existence d'un cycle des prix du porc met à l'épreuve la fidélité des contractants dans les contrats d'approvisionnement en porcelets; les naisseurs ont tendance à vendre sur le marché libre en période de hauts cours,
- à un écoulement techniquement plus compliqué à mettre en oeuvre (découpe, dispersion des morceaux en catégories justifiables de technologie très variée : jambons, lard, saucisses, longe, par exemple).

Toutes ces difficultés semblent en voie de résolution en Europe Occidentale, comme elles le sont pratiquement déjà en Suède et au Danemark.

Les intégrations "artisanales" de porcs déjà réalisés en Benelux en particulier, s'accompagnent maintenant de tentatives d'intégration à plus grande échelle. Ces intégrations ont pour promoteurs, surtout, les marchands d'aliments du bétail, mais également, les grandes maisons fabricant des salaisons.

Les deux grands types de solutions recherchées semblent :

- la séparation entre naisseurs et engraissement, les naisseurs étant sous le contrôle technique direct du centre de décision principal, qui dirige, en outre, la sélection des reproducteurs. Dans quelques cas, le centre de décision possède lui-même des truies-mères. Quant aux porcheries d'engraissement, elles sont liées par contrat, avec le centre de décision principal, un effectif minimum étant imposé. Un trait nouveau est la taille très élevée du troupeau minimum : les chiffres de 100 par période sont déjà très courants,
- la constitution d'unités d'élevage complètes, comportant truies reproductrices et porcheries d'engraissement. De telles unités d'élevage conçues pour produire 700 porcs par an (en deux périodes), avec un seul homme, sont actuellement à l'expérimentation dans la C.E.E., spécialement en Belgique.

Le choix entre les deux solutions n'est pas encore fixé; la deuxième offre, en apparence, plus de sécurité, ais elle a pour inconvénient, du moins aux yeux de l'intégration, de fournir relativement peu de prise à des directives extérieures : les leviers d'action se bornent au crédit et à l'aide technique; si l'éleveur possède son élevage, dès qu'il a acquis une bonne expérience technique, il sera difficile d'éviter qu'il choisisse aussi, librement, son aliment et ses débouchés, en période de prospérité, et qu'il ne revienne qu'en période de crise. Il est donc utile que l'intégration s'assure le contrôle, à l'aval, de l'abattoir et assure une nette supériorité de prix moyens par réduction des marges d'abattage et de distribution.

La première solution, par contre, a l'inconvénient d'être plus lourde à mettre en oeuvre et d'obliger à résoudre le difficile problème de la fixation du prix du porcelet.

Les gains possibles sur les indices de consommation (1), la réduction des frais de main-d'oeuvre liée à la conception rationnelle

(1) En France, l'indice moyen de consommation, en matière de production fermière paraît voisin de 4,4, descendre à 3,6 dans les porcheries industrielles traditionnelles, et pouvoir descendre à 3, voire 2,8, si toutes les conditions optima (souche, température et aménagement du local, alimentation sévèrement étudiée, assistance vétérinaire étroite) sont réunies.

des porcheries, l'industrialisation de la découpe et la réduction des marges de distribution poussent à une coordination plus étroite. Elle peut être conçue dans le cadre d'une intégration verticale regroupant multiplication des souches sélectionnés, fabrication d'aliments concentrés, conception et réalisation des locaux d'élevage, assistance vétérinaire, abattoirs, découpe et conditionnement de la viande, réseau d'écoulement allant jusqu'au demi-gros, et s'assurant que les techniques d'élevage et les plans de production de juncs et d'engraissement seront conformes aux besoins de l'ensemble du réseau.

Il est difficile de concilier les nécessités du fonctionnement du réseau avec les types d'élevages familiaux courants en Europe. En particulier, il devient plus délicat de valoriser à la ferme les sous-produits laitiers, les racines, les fourrages verts, ou, du moins, cette valorisation doit se réaliser sous une surveillance technique étroite permettant une harmonisation de l'alimentation de complément et garantissant la qualité constante des produits. Un tel encadrement serait trop onéreux s'il devait se disperser sur de nombreux petits élevages.

La principale garantie de maintien de nombreux élevages familiaux de faible dimension serait les faibles exigences de la main-d'oeuvre familiale; accessoirement ces élevages familiaux pourraient compter sur les faibles prix de revient de leurs fourrages grossiers. Aucun de ces deux arguments ne semble décisif à l'encontre d'une intégration verticale. La hausse des exigences de la main-d'oeuvre agricole est probable et elle se répercutera en particulier, sur les prix de revient des fourrages de culture peu mécanisables, tels que tubercules et racines.

Une évolution vers des modèles plus proches encore de ceux de l'aviculture semble donc assez probable, et l'écart des prix de revient au kilo de viande nette entre les élevages intégrés et les élevages familiaux appelé à s'accroître. Si cet écart permet d'atteindre des prix de revient inférieurs aux prix minimaux atteints pendant les cycles de prix du porc, l'élevage intégré semble devoir s'étendre rapidement. Cette extension serait d'autant plus probable que, pour beaucoup d'éleveurs, la production du porc n'est qu'une ressource d'appoint, qu'ils abandonnent assez facilement.

B. Les bovins de boucherie

Pour l'instant, la production de viande de bovin se caractérise par une incoordination remarquable, et ce n'est que des ébauches d'organisation que l'on peut relever. Cependant, les indications qui permettent d'entrevoir de nouveaux modes de production et d'organisation des circuits commerciaux se multiplient.

Nous laissons de côté la viande issue de vaches de réforme qui représente environ 60 % de la production de viande bovine de la C.E.E.. Elle ne semble pas devoir faire l'objet d'une intégration proprement dite, mais tout au plus d'une rationalisation de l'abattage et de la distribution. Nous dirons un mot de ces aspects pour les bovins élevés spécialement en vue de la boucherie. Notons,

5921-1/VI/61-F

cependant, que la pratique qui consiste à acheter des vaches en fin de carrière pour les engraisser semble actuellement, en progrès au sein de la C.E.E., mais ne représente qu'une fraction négligeable de la production.

Dans le cas de veaux de boucherie et de boeufs, les obstacles à l'intégration peuvent se classer en :

- très grande hétérogénéité des aptitudes bouchères des animaux existants, lenteurs de la reproduction, faible nombre de veaux par vache. Le passage à des méthodes "statistiques" d'élevage en est fortement gêné,
- emploi encore exceptionnel de l'alimentation concentrée; grande importance de la "cueillette" pastorale saisonnière et aléatoire. C'est le principal obstacle s'opposant à des intégrations sur une base régionale (amortissement des abattoirs) et à l'intervention des intégrateurs d'amont (marchands d'aliments),
- complexité de la découpe et du classement des viandes, variations régionales du conditionnement. Difficulté d'éviter le passage par des spécialistes de la commercialisation de la viande.

Cependant, on peut relever :

1. l'emploi de races spécialisées pour la viande, relativement homogènes et le croisement industriel qui, grâce à l'hétérosis, fournit des animaux assez régulièrement conformés, en développement régulier, dans la C.E.E. et, particulièrement en France et en Belgique. Ceci, malgré le gaspillage que représente lors de la production du veau l'emploi de races bouchères non laitières (coût de l'entretien de la mère), et la difficulté de mener de front production laitière et croisement industriel,
2. l'intérêt porté aux aptitudes bouchères des animaux de race laitière, en particulier chez les Frisonnes, les Normandes, la race blanche de Belgique Centrale, la race Fleckvieh. Ceci s'accompagne d'une tendance marquée à élever les mâles de ces races pour produire de la viande et d'une extension des achats de veaux de 8 jours pour l'engraissement,
3. la généralisation du remplacement, pour l'alimentation du veau, du lait de la mère par des aliments du commerce,
4. un appel croissant aux aliments concentrés pour "finir" les boeufs de boucherie,
5. la situation économique précaire des régions de France spécialisées dans la production de viande par alimentation des animaux au pré, ceci, en liaison avec les gaspillages d'unités fourragères, exigés par ce mode d'élevage,
6. des ébauches d'organisation des circuits commerciaux sur l'initiative des producteurs, en France (S.I.C.A. d'éleveurs), avec l'appui des pouvoirs publics,

7. l'apparition d'abattoirs industriels, conditionnant la viande et permettant d'éviter le passage par le boucher détaillant classique,
8. une uniformisation des goûts des consommateurs, une baisse de leurs exigences qualitatives, ceci en liaison avec, d'une part, l'urbanisation, et, d'autre part, la hausse relative du prix de la viande de boeuf.

Les problèmes techniques principaux se posant à d'éventuels intégrateurs sont :

- l'approvisionnement en veaux,
- les techniques d'alimentation,
- les modalités de l'abattage et de la vente.

Sur le premier point, il apparaît qu'aucune organisation généralisée ne paraît facile. L'approvisionnement sur le marché ou par prospection dans les fermes est le plus souvent le seul praticable. Il pose des problèmes sanitaires, qui semblent résolus, au stade expérimental, par l'adjonction d'antibiotiques dans les rations et l'intervention systématique de vétérinaires spécialisés. Il n'existe pas, à notre connaissance, de liaisons contractuelles entre naisseurs et engraisseurs et les quelques relations fixes qui existent semblent de la nature des relations courantes de fidélité entre fournisseurs et acheteurs. Mais le problème génétique, quant à lui, n'est encore abordé que par les méthodes empiriques ou administratives traditionnelles. Des tentatives de contrôle des aptitudes bouchères entreprises en particulier en France et en Allemagne n'ont pas encore d'aboutissement commercial.

Sur le deuxième point, les progrès sont bien plus nets. L'emploi d'une alimentation d'origine industrielle a fait ses preuves techniques en matière de veau de boucherie. Sur le plan économique par contre, les avantages sont liés aux rapports de prix lait entier/lait écrémé, c'est-à-dire au prix du beurre. Si ce dernier voyait ses prix décliner fortement, l'intérêt économique de l'engraissement par "lait artificiel" pourrait diminuer. En outre, l'éventualité du relèvement des prix du lait écrémé n'est pas à exclure. L'emploi de "lait artificiel" d'origine végétale (soja) ne paraît pas encore capable de concurrencer l'emploi de lait entier.

Mais c'est en matière de boeufs de boucherie que les modifications techniques de l'alimentation, partiellement imitées de celles des "feed-lots" américains, ont les conséquences prévisibles les plus graves.

En conjugant, en effet, grâce à l'emploi d'aliments concentrés adaptés, utilisant les antibiotiques, le raccourcissement de la durée d'engraissement, la suppression d'à-coups dans la croissance, l'absence de développement du rumen, source de gaspillages (fermentations microbiennes), les économies de main-d'oeuvre dans l'affouragement, l'emploi de la stabulation libre rudimentaire, on abaisse à tel point les indices de consommation (jusqu'à 2,8 UF/kilo de gain) et les frais de main-d'oeuvre que l'on arrive ainsi à contrebalancer le coût nettement plus élevé de l'unité fourragère.

Il est vrai que la viande obtenue (animaux de 12 à 18 mois) n'a pas les qualités organoleptiques de la viande habituelle de bovin adulte. Cependant, les nombreuses expérimentations conduites en France, en

5921-1/VI/61-F

Belgique, en Allemagne depuis 1958 ou 1959, après avoir, au départ, connu quelques difficultés d'écoulement des produits ont réussi à vendre dans de bonnes conditions auprès des bouchers détaillants. Il ne semble donc pas qu'il y ait d'obstacles rédhibitoires du côté du consommateur, mais seulement une organisation insuffisante des circuits commerciaux. Le problème peut évidemment changer d'aspect si, la technique de production d'animaux jeunes s'étant généralisée, une campagne professionnelle ou officieuse contre les qualités de cette viande se développait. L'exemple du poulet de chair montre en effet que le public peut être très sensible à de telles campagnes.

L'emploi de telles techniques offre des possibilités certaines d'intégration, en supprimant dans l'engraissement des bovins la plus grande partie des aléas et des incertitudes dans la phase d'élevage et d'engraissement. Il permet, en outre, l'étalement saisonnier de la production, donc le fonctionnement régulier d'abattoirs et d'usines de conditionnement à approvisionnement régional. Il laisse cependant presque entier le problème d'approvisionnement en veaux, diminuant seulement les risques sanitaires.

Nous sommes en mesure d'affirmer que trois firmes d'aliments du bétail en France, cinq firmes en Belgique, une firme aux Pays-Bas et au moins deux firmes en Allemagne s'intéressent d'ores et déjà à l'étude des modèles d'intégration possible de cette forme de production. A cela il convient d'ajouter les organisations professionnelles qui étudient des modes d'alimentation faisant appel à des concentrés mais essayent de maintenir dans la ration des céréales, de l'herbe et des tubercules ou racines produits sur la ferme.

En ce qui concerne enfin le troisième point, abattage et vente de la viande de bovin, en général, le problème n'a pas encore reçu de solution très satisfaisante en Europe. Les solutions adoptées aux U.S.A. semblent peu transposables encore en raison des habitudes de consommation qu'elles supposent. L'"américanisation" actuelle de ces goûts en Europe permettra peut-être de s'inspirer de leur exemple.

Pour l'instant, ni le bifteck haché ni la vente en morceau sous cellophane, ni la vente de plats tout préparés ne représentent une part suffisante du marché pour permettre la généralisation rapide d'usines à viande et éliminer le détaillant traditionnel.

Par contre, une certaine régularisation saisonnière de la production, liée tant au progrès des techniques fourragères qu'aux progrès de l'alimentation est à relever dans l'ensemble de la C.E.E. et ceci, en facilitant l'implantation d'abattoirs locaux, raccourcit les liaisons entre producteurs agricoles et responsables de la découpe, prélude donc à l'établissement de liens plus rationnels et plus étroits qui peuvent déboucher sur l'intégration proprement dite.

Il est cependant à relever que, même aux U.S.A., une intégration imposant les techniques d'alimentation et d'élevage, fixant les prix et les dates de livraison a été rarement animée par l'aval; elle a surtout été le fait de fabricants d'aliments qui se sont liés, pour ce faire, avec les abattoirs.

Il est délicat de prévoir l'évolution de la taille des troupeaux de bovins soumis à l'intégration. Il est certain que cette taille peut être très élevée, si l'on juge à partir des données américaines et si l'on néglige le problème de l'approvisionnement en veaux. Mais ce dernier point risque d'être fréquemment le facteur limitant, dans les structures d'élevage européennes.

A titre indicatif, rapprochons des chiffres : aux U.S.A. en Californie 92,2 % des 500.000 têtes de bovins engraisés en 1957, appartenaient à des lots de plus de 1.000 têtes, et l'optimum, dépassait 10.000 têtes par troupeau. En Europe, les plus gros troupeaux expérimentaux sont encore tous inférieurs à 50 têtes.

En résumé, l'engraissement des bovins paraît, en Europe, susceptible d'une intégration rapide, réduisant considérablement les besoins de main-d'oeuvre, accroissant fortement la consommation d'aliments concentrés, mais pose des problèmes non encore résolus d'approvisionnement en jeunes. En outre, sa généralisation posera le problème des excédents laitiers et du prix des céréales secondaires.

C. La production laitière

De toutes les productions animales, celle du lait peut sembler la plus difficile à coordonner d'une manière efficace en très grands ensembles englobant aval et amont. Les liaisons input-output sont particulièrement délicates à préciser; des fumures aux produits consommables, la chaîne des processus est à la fois complexe et soumise à divers aléas ou causes d'incertitudes. Les techniques de lutte contre-aléatoire font appel à deux types principaux de moyens en matière d'élevage de vaches laitières.

Le premier consiste à faire prendre en charge par une main-d'oeuvre familiale peu exigeante tout ce qui est trop difficile à rationaliser.

Le deuxième consiste à "grignoter" progressivement les opérations d'élevage et de production laitière, en extrayant quelques phases élémentaires bien précisées, recoordonnées ensuite avec le noyau de techniques restant entre les mains de l'exploitation familiale.

C'est ainsi que la sélection (insémination artificielle) la protection sanitaire, la complémentation des rations et, surtout, le traitement du lait après traite, sont de plus en plus réalisés en dehors de l'exploitation proprement dite.

Il reste deux groupes de tâches qu'il semblait impossible de mener à bien en dehors de l'exploitation agricole : la récolte et la distribution des fourrages grossiers nécessaires à l'équilibre des rations des vaches laitières, les soins journaliers donnés aux animaux et leur traite.

La séparation peut sembler d'autant plus difficile qu'il y a, en outre, des liaisons imprécises mais indéniables entre la fertilité générale de l'exploitation, ses assolements, et son élevage de bovins.

Enfin, les vaches laitières sont des animaux à comportement complexe, généralement très individualisé pour les divers animaux d'un même troupeau.

Mais le caractère astreignant du travail, la croissance des exigences de la main-d'oeuvre, ont motivé, surtout depuis 20 ans aux U.S.A., en Scandinavie, depuis une dizaine d'années, en Europe, la recherche de techniques plus productives qui laissent entrevoir une scission encore plus poussée des activités de production laitière.

Et cette scission peut être à l'origine de nouvelles formes de coordination, demandant moins à la main-d'oeuvre familiale et davantage à la mécanisation et aux moyens de production d'origine non agricole.

Le fait principal est la croissance rapide du nombre d'animaux laitiers qui peuvent être entretenus par un seul vacher. Cet accroissement, déjà relevé aux Etats-Unis, en Grande Bretagne et en Suède, fait son apparition dans les pays de la C.E.E. et spécialement en France. Rappelons qu'en Californie, la production de lait en troupeaux de plus de 1.000 têtes est déjà assez répandue. En Suède, l'on vient à parler de "fabriques" de lait. Ceci exige que l'on mette simultanément en oeuvre :

1. l'emploi de souches sélectionnées, relativement homogènes. Actuellement, la race Frisonne pie-noire et ses dérivés paraît la plus apte à fournir de telles souches,
2. une priorité donnée à la valeur moyenne des animaux par troupeau plutôt qu'à la recherche de performances exceptionnelles. Ceci signifie que la sélection génétique, nécessairement basée sur des performances individuelles, devra de plus en plus être séparée des élevages tournés avant tout vers la production de lait à bas prix de revient. Dans ces conditions, de hauts indices de fécondité par vache sont à rechercher,
3. l'emploi de la stabulation libre permanente et l'affouragement à l'étable ("zéro-grazing"). Cette dernière technique est seule, en effet, susceptible de s'allier à un rationnement précis et à une automatisation de l'affouragement. Elle conduit à l'emploi de récolteurs de fourrage et d'installations fixes (silos) à prix élevé, exige un amortissement sur un troupeau de grandes dimensions (60 à 80 têtes, au minimum, et un optimum qui semble supérieur à 400 têtes),
4. l'emploi de salles de traite à grand rendement horaire, dites "H rring bone", permettant de réduire le temps moyen de travail à environ une minute par vache traite. Ceci exige une sélection de l'aptitude à la traite mécanique.

Ces diverses conditions sont peu compatibles avec les dimensions habituelles des exploitations agricoles. D'où l'apparition de troupeaux coopératifs qui reviennent à considérer l'élevage laitier comme une usine de transformation des fourrages en lait, et à détacher ainsi de l'exploitation agricole des ateliers qui lui semblaient étroitement intégrés. (1)

- (1) Ce processus comporte successivement :
- a) une phase de division du travail au sein des exploitations
 - b) une phase de concentration en dehors des exploitations de type horizontal
 - c) une phase de recoordination avec le reste de l'exploitation qu'est l'intégration verticale proprement dite et dont la bonne réalisation est nécessaire à la réussite des 2 phases précédentes.

Il est donc légitime, malgré certaines objections, de rattacher le processus global à ux phénomènes d'intégration verticale.

Ces troupeaux coopératifs, réalisent parfois une division du travail entre élevage des génisses pour le renouvellement du troupeau laitier et élevage laitier proprement dit. Le premier reste encore souvent à la charge des agriculteurs adhérents, car peu exigeant une main-d'oeuvre spécialisée.

Les difficultés rencontrées par les troupeaux coopératifs sont de deux ordres principaux.

- Les liaisons entre adhérents et coopératives posent des problèmes de mesure et de prix des fourrages fournis, et des problèmes d'adéquation entre le volume de la production fourragère et les besoins de l'étable.

Ces problèmes sont résolus soit par une fixation forfaitaire de la valorisation de l'hectare fourrager, cultures et variétés étant choisies par l'étable coopératif, soit par une distribution des résultats de l'exploitation au prorata des tonnages fournis, avec un correctif tenant compte de la qualité du fourrage. Ceci exige un pont-bascule et un laboratoire d'analyse même rudimentaire, pousse donc à de plus grandes dimensions. Il faut, en outre, que ce soit l'étable et non les agriculteurs qui prenne à sa charge le choix de la date de récolte des fourrages et la réalisation de cette récolte.

Dans tous les cas, la détermination des sommes à verser à chaque adhérent reste délicate et exige une bonne entente entre eux. Le troupeau coopératif ne peut concerner, semble-t-il qu'un nombre restreint d'adhérents tant du moins que ceux-ci fournissent l'essentiel des fourrages consommés par l'étable. Actuellement les chiffres rencontrés en France sont inférieurs à dix adhérents, et le cas le plus fréquent se limite à 3 adhérents.

Une plus grande intervention d'aliments concentrés, un meilleur équipement de l'étable peuvent assouplir ces liaisons avec les adhérents et assurer un fonctionnement correct avec un nombre plus élevé de coopérateurs.

- Les investissements réalisés aboutissent en fin de compte, à remplacer du travail familial, mal payé, par des constructions, des capitaux, des salaires de vachers qualifiés, qu'il faut rémunérer aux prix du marché. Dans les conditions actuelles, il n'est pas évident que la hausse de productivité du travail d'élevage suffise à compenser ce handicap.

Le prix de revient du lait (toutes charges incluses, y compris la valorisation des fourrages à un prix légèrement supérieur aux prix du marché), serait pour une étable de 400 laitières, dans la Région Parisienne, de l'ordre de 0,39 nouveaux francs, prix légèrement plus élevé que celui du marché ordinaire.

Ceci suffit à laisser prévoir que ce type d'élevage n'a pas d'avenir immédiat dans la plupart des régions où le lait constitue la source principale des recettes de l'exploitation agricole.

Cependant, une baisse des prix de revient, par meilleure mise au point technique n'est pas à exclure. On peut compter, en particulier, sur une standardisation des équipements. En outre, une hausse des exigences de la main-d'oeuvre familiale est certaine. A moyen et surtout à long terme (admettons dans plus de vingt ans), l'avenir semble appartenir à ces très grands troupeaux, détachés en partie des exploitations initiales.

D'ores et déjà, les études et les essais apparaissent, inspirés d'expériences américaines et anglaises, dans les régions où l'élevage laitier est une activité accessoire de l'exploitation. C'est le cas des régions à grande culture pour lesquelles le lait est un "mal nécessaire" au maintien économique de la fertilité et des régions à cultures spéciales (fruits, vigne, maraîchage). La motivation essentielle est le désir de se débarrasser d'une tâche **astreignante** et peu rentable, tout en conservant une certaine polyvalence des productions et des recettes. Une motivation secondaire est le désir de mettre à profit la concentration en grands troupeaux pour produire un lait cru directement vendu au détail. Pour l'instant,

on ne décèle pas dans la C.E.E. d'intervention ayant d'autre origine que les agriculteurs eux-mêmes. Et ceci s'explique par ce que nous venons de dire des motivations. Cependant, le fait qu'en Suède, des coopératives laitières et des marchands d'aliments du bétail ont promu l'aménagement de telles étables, que des industriels fabricant des équipements pour étables commencent en France, à s'intéresser à la question, incite à croire que dès que les mises au point techniques paraîtront satisfaisantes, des animateurs de l'intégration pourraient venir de l'aval et de l'amont de la production laitière proprement dite.

Cette évolution ne pourra se généraliser sans remettre profondément en cause les structures des exploitations agricoles et la politique agricole de la C.E.E.. Les recettes tirées de l'élevage laitier occupent une très grande place au sein du revenu agricole, les liaisons techniques le reliant aux assolements sont encore assez serrées et la masse des investissements à prévoir est considérable. On peut évaluer ces derniers entre 1.500 et 2.500 nouveaux francs par vache (non compris le coût de l'animal) soit, pour le cas de la France par exemple, des dépenses de l'ordre de 50 % du revenu brut agricole total par an (1).

(1) Soit des charges d'amortissement et des charges financières qui seraient de l'ordre de 5 % du revenu agricole brut.

Chapitre II

Les productions végétales

Les procédés de lutte contre-aléatoires sont en progrès constants, fumures, génétique, traitements antiparasitaires, irrigation, mécanisation du travail du sol et de récolte.

Mais l'intégration s'arrête encore le plus souvent à l'aval immédiat des exploitations, faute de liaisons input-output assez précises et faute de spécialisation des exploitations. Et elle se limite habituellement à des contrats de livraison.

Il existe cependant des possibilités d'associer l'exploitation à une intégration partant d'amont et allant vers l'aval. Nous avons fait allusion aux cas anciens de la production de semences, du tabac, des betteraves, et aux cas plus récents des conserves de fruits et légumes. On ne dispose pas d'un moyen d'intégration aussi efficace que les aliments industriels du bétail, mais il est cependant possible d'utiliser :

1. le désir de sécurité des débouchés qui permet de demander aux agriculteurs un effort sur la qualité et la régularité de la production, permet donc de leur fournir efficacement des directives techniques et de les guider dans le choix des facteurs de production,
2. les coûts croissants en équipement et le recours de plus en plus accusé au crédit. L'emploi de certaines machines très spécialisées et coûteuses peut assurer la réalisation d'une intégration (déshydrateuses de luzerne, machines à récolter et écosser les petits pois, par exemple). Quant au crédit son emploi comme agent d'intégration est évident (voir cependant, chapitre IV),
3. la complication croissante des techniques de production végétale, la prise en charge par des centres de décisions extérieurs à l'exploitation de certaines phases délicates mais faisant l'objet de techniques scientifiques éprouvées peut être notée : en particulier, la défense sanitaire, la détermination des fumures optima, certaines techniques de semis (petits grains) et de récolte (lin, tournesol) peuvent être réalisées par des agents extérieurs à l'exploitation.

Cet abandon de responsabilités par l'exploitant est cependant lié à d'autres considérations que les considérations techniques et économiques. Il dépend, en particulier, de l'écart qui existe entre les connaissances et les moyens de l'exploitant et ceux de l'entreprise. Cet écart a tendance à se creuser par suite de la rapidité du progrès, mais les exemples contraires, les exploitations retrouvant leur autonomie par suite d'un changement de structure et d'une meilleure formation de leurs chefs, ne sont pas rares.

C'est ainsi, en particulier, que, dans les C.E.T.A. de France, il arrive que les exploitations s'agrandissent et réalisent elles-mêmes ou en coopération avec deux ou trois autres exploitations des opérations jadis confiées à des entreprises (battages de céréales)

ou exécutées sous les directives d'entreprises externes (choix des fumures, multiplication des semences etc...)

Très généralement, en matière de production végétale, les agents économiques extérieurs au milieu agricole répugnent à se charger des aléas des opérations culturales proprement dites. Ils ne s'y résignent que sous des pressions politiques ou économiques venant du milieu agricole lui-même.

L'exemple contraire ne se présente que dans le cas d'introduction d'une culture industrielle nouvelle.

Les phénomènes d'intégration verticale, en matière de productions végétales sont le plus souvent animées soit par les producteurs eux-mêmes, soit par leurs coopératives et exigent souvent l'intervention des pouvoirs publics (1).

De là naît leur caractère relativement conservateur, parfois malthusien, et la prédominance des méthodes de lutte contre-aléatoire "a posteriori" sur les méthodes de coordination technique a priori. Et ce n'est souvent qu'après avoir tenté une intégration laissant sans changement les techniques de production végétale que les producteurs prennent conscience de l'utilité de ces changements.

Un autre facteur de ce changement est le développement des études techniques réalisées par les agriculteurs eux-mêmes, études qui mettent en relief l'intérêt de nouvelles formes de division du travail, du regroupement d'ateliers appartenant à plusieurs exploitations et de leur coordination avec les ateliers existants sur les exploitations.

On peut donc présenter ainsi les choses : sauf pour certaines productions spécialisées, une intégration verticale analogue à celle que l'on rencontre en aviculture est peu probable pour les productions végétales. Mais on assistera à des phénomènes de plus en plus accusés "d'éclatement" des exploitations, celles-ci abandonnant à des centres de décision extérieurs l'exécution des tâches spécialisées, précises et répétibles. Une nouvelle coordination s'imposera entre ces tâches et le reste de l'exploitation, coordination qui sera surtout le fait d'agriculteurs instruits et aisés et préludera donc à une concentration des exploitations agricoles, selon des modalités beaucoup plus complexes que le simple agrandissement de la surface des exploitations. Nous sortons ainsi du cadre de l'intégration verticale proprement dite pour entrer dans celui des problèmes des structures de production végétale (2).

(1) L'organisation du marché des céréales en fournit un assez bon exemple. Il en est de même pour l'orientation, en France, de la production du vin.

(2) On peut rapprocher ce qui précède de l'action, en France, des Sociétés d'Aménagement (Plaine Orientale de la Corse, Landes de Gascogne) concluant des contrats avec les exploitations installées sur terres défrichées, surveillant la mise en valeur et se préoccupant de débouchés. Des analogues se retrouvent également avec les zones de Réforme Agraire en Italie et la mise en valeur des Polders aux Pays-Bas. Les colonisations intérieures de la République Fédérale Allemande laissent aux exploitants une autonomie plus marquée.

Pour en rester, maintenant, aux cultures spéciales pouvant faire l'objet d'une intégration, les cas les plus intéressants à étudier sont ceux des fruits et légumes et ceux des cultures industrielles.

A. Fruits et légumes

Les difficultés techniques d'une intégration à l'aval de la production sont très lourdes : les produits sont périssables, variés, et leur consommation saisonnière et fluctuante. Cependant jouent, en faveur d'une intégration les éléments suivants :

- l'écart extrêmement élevé entre prix à la production et prix à la consommation, écart, certes, justifié en grande partie par les problèmes techniques de commercialisation, mais très impopulaires, et lié aussi aux défauts de l'appareil de distribution,
- le développement de la consommation et de la production qui, jusqu'à présent, se traduit par une relative fluidité des structures de production à tous les niveaux,
- le rôle non négligeable que peut jouer la promotion des ventes pour les agriculteurs groupés,
- la relative spécialisation des producteurs et les marges de profit assez fortes à tous les niveaux qui permettent la constitution de réserves contre-aléatoires palliant aux fluctuations de la production et du marché,
- la complexité rapidement croissante des techniques de production et le recours très important à des facteurs de production d'origine non agricole.

Les tentatives d'intégration caractérisées sont rares encore. Elles se bornent à quelques cas de gros exploitants conditionnant eux-mêmes et expédiant sur les marchés, où ils vendent par mandataires ou commissionnaires, sous leur propre label. Signalons aussi le cas d'une société possédant en propre quelques vergers de pommiers et de poiriers, ramassant et conditionnant également les fruits d'arboriculture qui lui sont liés par simple fidélité commerciale, disposant de ses propres camions de livraison auprès des détaillants et livrant sous label de la société.

Par contre, des intégrations partielles sont assez fréquentes. Elles partent du conditionnement et de l'expédition pour remonter vers l'exploitation agricole, à laquelle elles demandent d'orienter sa production en qualité et quantité en fonction des besoins du marché.

De telles intégrations sont en général coopératives et laissent une assez grande liberté aux adhérents.

Cependant, la tendance vers des intégrations plus strictes, se fait jour en matière de maraîchage, sous l'égide de groupements professionnels : elle part de la volonté d'imposer des normes de qualité plus précises et une standardisation des présentations, s'étend au choix des variétés et aux techniques de défense sanitaire, arrive à certains équipements collectifs (frigorifiques, atomiseurs, voire tracteur pour les labours de fond).

Le principal obstacle à une intégration précise en matière de maraîchage ne se situe pas tellement dans la variété des spéculations et les contraintes d'assolement. Les techniques maraîchères, en effet, permettent une très grande souplesse des rotations et une maîtrise quasi-totale de la production. Il se situe dans les caractéristiques du marché et le comportement spéculatif des maraîchers; ceux-ci ont, en effet, tendance à parier sur les prix, surtout dans les zones de culture proches des lieux de consommation.

Dans les lieux plus éloignés des consommateurs, la motivation poussant à une organisation en aval est plus forte, et pourrait ultérieurement déboucher sur une organisation de la production elle-même. C'est à ce besoin que répond la constitution de S.I.C.A., en France, et de groupements coopératifs de vente dans les autres pays de la Communauté. Les échecs relatifs enregistrés en ce domaine semblent tenir, pour leur majorité, à une absence de véritable engagement de livraison et de contrôle des techniques de production. On peut admettre que ce n'est qu'à la suite d'une série de tels échecs, liés à une organisation trop simple, que l'idée d'une discipline plus stricte s'imposera aux producteurs.

En matière de maraîchage, comme pour la plupart des autres productions, cette discipline, est plus facile à obtenir de producteurs nouveaux venus dans la branche que des producteurs déjà installés. Or, spécialement en France et en Italie, l'extension des irrigations se prête à la conclusion de contrats de culture, de même que, pour l'Italie, la réalisation de la réforme agraire. Cette possibilité est encore à peine utilisée (citons cependant la Compagnie Nationale du Bas-Rhône-Languedoc qui conclut des contrats de cultures maraîchères sous irrigation et finance la construction du marché gare de Nîmes).

En matière de production fruitière, l'intégration ne peut résulter que de plans de longue durée en raison de la lenteur, de mise à fruit des arbres et de leur longue période de production. Jusqu'à présent, de tels plans n'ont pas été mis en oeuvre à grande échelle dans les pays de la Communauté

L'exemple des réalisations américaines (1) n'a pu encore être transposé, en raison de la dispersion des producteurs, du faible volume des productions individuelles et de l'hétérogénéité de la plupart des plantations existantes.

(1) Voir : "Proceedings of the 5 th. Conference on fruit and vegetables bargaining cooperative" - Département Fédéral de l'Agriculture - Service des coopératives - Washington (USA)

Cependant, le développement de plantations industrielles, spécialement en Italie du Nord (provinces de Ferrare, Ravenne, Brescia), en France du Sud (vallées de la Garonne, du Rhône et de leurs affluents) et, à un moindre degré, en Allemagne (Rhénanie) et aux Pays-Bas (province d'Utrecht) nécessitant de gros investissements et des capitaux d'exploitation très élevés par exploitation fruitière fournit des motivations à une prévision à plus long terme et à la recherche d'une plus grande sécurité. En même temps, il en fournit les moyens, en raison des très grands rendements bruts par hectare atteints et des marges de produit beaucoup plus élevés à l'hectare que dans les productions familiales.

La menace que fait peser sur les prix l'accroissement de production plus rapide que celui de la consommation, si elle ne débouche pas sur un malthusianisme protecteur, se traduira sans aucun doute par des progrès de l'intégration. Ceci, d'une part pour comprimer les prix de revient à la production et à la vente, et, également, et peut être surtout, pour lutter contre la baisse des prix de vente par l'emploi de marques commerciales garantissant des qualités supérieures.

Ce dernier objectif, en particulier, conduira sans doute à préférer l'intégration d'un petit nombre d'unités de production de grandes dimensions à celle d'un grand nombre d'unités de faibles dimensions : le contrôle a priori de la qualité est, en effet, techniquement délicat, il est beaucoup plus facile si les intégrés se connaissent entre eux et connaissent bien les motivations du contre intégrateur (1).

B. Les cultures industrielles.

Nous désignons sous ce nom les productions végétales destinées à alimenter normalement une usine de transformation, qu'il s'agisse de produits alimentaires ou non. Nous ne reviendrons pas sur les exemples cités déjà (sucre, tabac, conserves). D'autres productions peuvent être rangées dans ces catégories : plantes textiles, plantes à parfum, aromates, oléagineux, plantes pour la papeterie et l'industrie de la cellulose. Vis-à-vis d'une intégration verticale, ces cultures ont pour caractéristique commune, en dehors du fait qu'elles sont destinées à un usage industriel et que l'industrie tend à s'assurer une sécurité d'approvisionnement :

- elles ne font pas partie des assolements agricoles classiques et la plupart des inconvénients tenant aux structures de production agricole existantes n'interviennent guère pour elles,
- la qualité technologique du produit joue un rôle fondamental pour la fixation des prix, et cela impose, d'emblée, des liens assez étroits entre industriels et producteurs,

(1) On consultera, sur les problèmes du marché des fruits et légumes en France, les publications du Centre Interprofessionnel des Fruits et légumes (Paris)

- les industriels ont une tendance, bien explicable, à proposer des contrats avantageux pour l'agriculture lorsqu'ils manquent de matière première, mais n'hésitent pas à abandonner les prix au marché dès que la production considérée rencontre les faveurs des agriculteurs.

Le cas des plantes à parfum est, de ce point de vue, typique. Les producteurs agricoles, avec l'aide de l'Etat, ont réussi à imposer une organisation interprofessionnelle en matière de textile (lin) et d'oléagineux (colza) en France.

Pour la cellulose et la pâte à papier, les forêts, principal fournisseur, font comme on le sait, l'objet d'un régime spécial où l'Etat intervient souvent activement; l'emploi de plantes annuelles, cultivées sous contrat s'est heurté à l'insuffisance des prix proposés par les industriels.

Dans l'ensemble, les plantes industrielles sont de culture délicate et demandent une sélection sévère des producteurs.

o

o o

PARTIE IV

AVANTAGES ET INCONVENIENTS DE L'INTEGRATION VERTICALE

On ne peut parler d'une manière générale des avantages et des inconvénients de l'intégration verticale. Une forme déterminée d'intégration verticale, reliant les accouveurs, les producteurs d'aliments, les fournisseurs de crédit, les éleveurs, les abattoirs et même une partie des distributeurs des poulets peut faire l'objet d'une telle analyse. Encore est-il nécessaire de se placer à certains points de vue particuliers et non au point de vue le plus général : les conclusions ne seront évidemment pas les mêmes selon que l'on se place du point de vue des fabricants par exemple, du point de vue des éleveurs, ou du point de vue des consommateurs.

Un schéma général d'analyse des inconvénients et des avantages, qui ne saurait préjuger des conclusions, peut cependant être ébauché.

Une telle démarche doit, à notre avis, s'opérer dans l'ordre suivant :

- Une analyse des techniques de production liées à la forme d'intégration verticale étudiée;
- Une analyse des prix de revient du produit livré au consommateur compte tenu de la qualité des produits;
- Une analyse de la répartition des décisions entre les différentes unités et des facteurs de décision;
- Un jugement de valeur portant sur le fonctionnement interne des entreprises;
- Un jugement de valeur portant sur la répartition des gains de productivité entre l'organisme intégré et les agents économiques antérieurs à l'organisme;
- Un jugement de valeur portant sur les répercussions à la consommation de l'intégration verticale.

1. L'analyse des techniques de production

Cette analyse permet de distinguer entre les formes d'intégration qui ne sont qu'une appropriation privée de pouvoir économique et celles qui sont inhérentes aux méthodes de production mises en oeuvre. Autrement dit, l'analyse des techniques de production permet de trier ce qui est recherche d'une meilleure efficacité physique des facteurs de production et ce qui est recherche de concentration de pouvoir au profit d'intérêts plus ou moins personnalisés, qu'il s'agisse de l'individu, de la firme du groupe professionnel, d'une classe sociale, voire d'une nation. L'analyse est compliquée par le fait qu'une

VI/5921/1/61-F

technique monopolisée peut servir consciemment d'outil afin de réaliser la concentration de pouvoir, sans que cependant la concentration de pouvoir soit une condition nécessaire à l'efficacité de cette technique. La principale forme de ce comportement est celle qui consiste à utiliser les brevets d'invention, les souches sélectionnées, les monopoles de compétence pour imposer à des entreprises des règles de comportement maximisant le profit de la firme détentrice.

Mais il est évident que cet emploi de la technique comme outil de pouvoir économique ne peut pas être dénommé comme pernicieux d'une façon générale. Il est d'abord difficile de distinguer entre un usage légitime du droit de propriété privée de moyens techniques et un usage abusif. Les limitations du droit de propriété des brevets par exemple, ne manquent pas d'inconvénients. Ensuite, un usage qui peut paraître abusif lorsqu'il s'agit d'un individu, peut être jugé légitime lorsqu'il s'agit d'un groupe, et, à plus forte raison, d'une profession ou d'une nation. C'est ainsi qu'on n'hésite pas à dénoncer, dans certains milieux professionnels agricoles, la fourniture de moyens de production avicoles comme outil d'intégration mais qu'on la trouve hautement louable lorsqu'elle est le fait de coopératives agricoles.

L'analyse des techniques de production éclaire sur le fait de savoir qu'il s'agit d'une bonne ou d'une "mauvaise" intégration. Elle ne suffit pas pour porter un jugement.

Cette analyse des techniques doit se préoccuper de trois caractéristiques principales.

a. Le volume de production minimum qui permet d'utiliser à un niveau satisfaisant les moyens de production indivisibles.

Nous disons niveau "satisfaisant" car il n'est pas sûr que l'on recherche systématiquement un optimum déterminé objectivement. L'éleveur de poulets de chair par exemple, peut modifier son comportement et exiger demain que son travail soit rémunéré plus cher qu'aujourd'hui. Il peut aussi passer d'une activité semi-spécialisée à une activité spécialisée. Les niveaux d'utilisation satisfaisants de ce facteur de producteur indivisible qu'est l'éleveur ne seront donc pas les mêmes.

De même, l'abattoir peut avoir des gestionnaires plus ou moins soucieux de rentabiliser les capitaux engagés, selon qu'il s'agit par exemple, d'un industriel privé, d'une coopérative, d'une municipalité (1).

(1) il est important de relever cependant que cette liberté d'appréciation de ce qui peut être considéré comme satisfaisant tend à diminuer avec le développement de la concurrence : à titre d'exemple, en production de poulets de chair, l'amortissement des bâtiments qui semblait satisfaisant naguère avec des bandes de 500 têtes n'est jugé satisfaisant désormais, qu'avec des bandes de plus de 2.000 têtes en France. D'où une conclusion très importante que nous répèterons plus loin : la pression de la concurrence en poussant à serrer au plus près l'optimum économique

Quoiqu'il en soit, il est généralement possible pour une technique donnée, et dans un contexte économique et social donné, de fixer des "seuils" de volume de production au-dessous duquel l'activité n'est plus rentable. La connaissance de tels seuils indique si les ateliers (ce mot étant pris au sens général : ce qui réalise un processus de production défini) ont des dimensions imposées pour des raisons objectives (en fait, jugées objectives dans le milieu considéré). Si tel est le cas, on devra admettre que la concentration de pouvoir correspondante est une bonne chose, et qu'en particulier, l'intégration verticale qui rend possible la constitution de tels ateliers est avantageuse de ce point de vue.

b. Les exigences et les possibilités techniques de coordination entre ateliers.

Les besoins de coordination sont par définition, la raison d'être de l'intégration verticale. Lorsqu'ils sont imposés par des soucis d'efficacité technique, on peut considérer que l'intégration verticale qui les satisfait, est avantageuse, à condition que les moyens qu'elle met en oeuvre ne contredisent pas les règles morales ou juridiques jugées plus fondamentales que les contingences techniques. Si l'on admet, par exemple, la légitimité des contrats conclus entre agents économiques conformément aux règles juridiques en vigueur, des contrats qui permettent à une entreprise industrielle d'approvisionner régulièrement ses installations ne sauraient être critiqués sous prétexte qu'ils soustraient les relations entre les contractants à la liberté totale du marché. On ne pourra les critiquer que par référence à des principes plus abstraits que les règles en vigueur, par exemple en soutenant que le pouvoir des contractants n'est pas égal, ou que l'objet réel du contrat n'est pas de répondre à des soucis d'efficacité techniques, mais de subordonner l'un des contractants à l'autre. Il sera alors bien difficile, si l'on rejette comme trop limité le critère d'efficacité technique, de ne pas tomber dans le conflit social ou politique, qui ne saurait être résolu par les seuls experts.

Sous cette réserve, le fait qu'il existe des besoins de coordination imposés par la nature des techniques de production et qu'une intégration verticale permet d'y répondre, suffit à créer un préjugé favorable en faveur de cette intégration qu'on ne pourra détruire qu'en prouvant qu'une intégration techniquement plus efficace ou aussi efficace mais meilleure quant aux moyens utilisés, existe.

L'analyse que nous proposons à ce niveau suppose donc que l'on recherche la nature des besoins techniques de coordination et que l'on s'efforce de faire l'inventaire des méthodes de coordination utilisables.

est un facteur qui rend plus avantageuses les méthodes d'intégration verticale permettant d'accroître la dimension des ateliers de production.

Les besoins de coordination imposés par les techniques de production concernent, d'une part, un approvisionnement des ateliers adéquat à leur fonctionnement, d'autre part, un écoulement des produits de ces ateliers à un débit et un rythme aussi proche que possible de l'optimum de fonctionnement. A défaut d'optimum, on doit tout au moins atteindre un niveau moyen satisfaisant et des irrégularités inférieures à des normes limites.

Dans tous les cas, la coordination doit se faire en quantité et en qualité. Dans le cas de l'agriculture, les aspects qualificatifs de la coordination sont fondamentaux par suite de la complexité des processus technologiques mis en oeuvre. En simplifiant, on peut dire que les flux d'information, le terme étant pris au sens courant de "connaissance transmise", tendent à l'emporter sur les flux comptabilisables en unités de produit homogène, à contenu d'information très pauvre. C'est d'ailleurs l'intérêt de la normalisation et de la standardisation de permettre le remplacement des échanges d'information complexes et hétérogènes, engageant profondément les individus en relation par des échanges de flux quantifiables, de faciliter par conséquent le remplacement de l'autorité des individus sur d'autres par un échange objectif de biens et d'informations.

Les besoins de coordination dus aux processus techniques ne sont déterminés, comme les seuils de rentabilité, que partiellement par la nature des techniques puisque, nous l'avons dit, l'optimum n'est pas nécessairement recherché (1). Il est bien connu, en particulier, que les agriculteurs ne cherchent pas systématiquement à assurer le plein emploi de leur temps, mais seulement à l'employer à un niveau qu'ils jugent satisfaisant. C'est une explication un peu trop verbale que de faire allusion à des égalités marginales puisque certaines des "grandeurs" marginales que l'on égalise, ne sont pas quantifiables (loisirs, goût de l'indépendance, sensations esthétiques) d'une manière indiscutable, sans parler des facteurs rebelles par nature à la mesure objective (ignorance, hostilités de principe). Mais il est cependant hors de doute que ces besoins de coordination tendent à devenir de plus en plus objectifs, c'est-à-dire sujets à des accords unanimes et que le langage de base pour les décrire est le langage technique.

Si l'analyse des techniques pour en faire ressortir des besoins de coordination ne suffit pas à déterminer une forme d'intégration verticale et encore moins à juger objectivement si telle ou telle forme d'intégration est bonne en soi, elle reste indispensable pour étayer les jugements de valeur sur une intégration verticale.

(1) Même remarque que pour la note précédente : la pression de la concurrence favorise les méthodes d'intégration qui permettent de se rapprocher de l'optimum.

Les besoins de coordination ne donnent cependant que des objectifs souhaitables, et, le plus souvent avec une assez large marge d'indétermination, se contentent par exemple d'exiger des minima, ou encore des maxima à respecter. Rarement l'objectif sera imposé avec une précision relative de l'ordre de quelques points pour mille, par exemple.

Il en résulte une assez grande liberté dans le choix des moyens de coordination, même en restant sur le seul terrain des exigences relativement précises de la technique.

Les cas sont encore nombreux où le seul marché libre suffit à couvrir ces besoins.

C'est l'accroissement des charges fixes, la complexité croissante des spécifications exigées à l'entrée de l'atelier, la demande d'une précision croissante de ces spécifications qui conduisent à ne plus se contenter de la seule coordination par le marché.

Encore faut-il que d'autres formes de coordination soient praticables, dont l'efficacité est plus grande. Et ceci exige, au minimum, que les relations entre ateliers puissent être décrites en termes objectifs ou faire l'objet d'une symbolisation sans équivoque pour les ateliers en relation.

On peut donc, à bon droit, suspecter d'être "mauvaise" une intégration verticale qui n'est pas capable d'explicitier clairement la nature des relations qu'elle établit entre entreprises. A plus forte raison, peut-on soupçonner d'être mauvaise une intégration verticale qui ne se justifie pas par la couverture de besoins de coordination technique. Encore faut-il admettre qu'une telle intégration peut avoir des avantages non techniques, ou tout au moins satisfaire des intérêts individuels dont il faudrait prouver qu'ils ne sont pas légitimes.

Rappelons enfin, pour conclure ce point particulier, que la division du travail et le progrès technique sont une cause d'apparition de besoins nouveaux de coordination, et fournissent des outils de coordination, tendent donc à susciter l'apparition d'intégrations avantageuses.

c. L'importance relative des méthodes de coordination à priori "et des méthodes de coordination" à postériori dans les techniques de production.

L'intégration verticale se présente avant tout comme une lutte contre-aléatoire et nous avons distingué deux grandes catégories de méthodes de lutte contre-aléatoire; celles qui s'efforcent d'éviter l'apparition des aléas et celles qui les neutralisent après leur apparition.

Les premiers font recours, essentiellement, à deux types de procédés :

1. les procédés technologiques;
2. la "modélisation" du comportement des ateliers.

VI/5921/1/61-F

Les deuxièmes font appel :

1. à des réserves contre-aléatoires sous forme de stocks, de crédit, de réserves financières;
2. à la dilution dans les grands nombres (croissance de taille, groupements horizontaux, élargissement des domaines prospectés à l'amont et à l'aval, assurances en général).

Les procédés de coordination par recours à la technologie de la production considérée sont à la fois, les plus satisfaisants pour le bon sens et la logique, les moins discutables en fonction d'idéologies particulières, et ceux qui permettent les coordinations les moins onéreuses, les circuits d'information les plus courts et les plus précis.

Par exemple, il est difficile de ne pas trouver avantageuse une coordination qui conduit à préciser au fournisseur la quantité, la qualité, et la date de livraison d'un produit dont l'acheteur sait que sa fabrication a besoin, avec ces spécifications. En cas de déficience technique du fournisseur, l'acheteur peut aller, s'il en a les moyens, jusqu'à combler ces déficiences, par la fourniture de renseignements techniques complémentaires, de matières premières, voire de crédits etc... Mais une telle façon de procéder n'est pas toujours possible, soit en raison des aléas internes de chaque atelier de production, dûs en particulier, à une insuffisante maîtrise technologique, soit en raison d'aléas indépendants des ateliers en relation.

Pour lutter contre les aléas du comportement des ateliers, on peut se contenter alors de ne leur imposer qu'un modèle auquel ils sont tenus de se conformer, mais conçu de telle façon que ce modèle sera valable en dépit de certains aléas. Le cas le plus simple consiste à demander un minimum de spécifications quitte à discuter éventuellement des écarts par rapport à ces spécifications. Une gamme quasi infinie de cas peut ainsi se présenter, entre un modèle n'imposant qu'un maximum ou un minimum d'un produit vaguement défini (par exemple, le sélectionneur qui exige tant de quintaux de blés de son multiplicateur) jusqu'au modèle aussi précis que le permettent nos connaissances et qui équivaut à imposer tous les détails techniques de la production.

Cette "modélisation" des ateliers est d'emploi quasi-universel. Du fait qu'elle ne retient qu'une partie de ce qui caractérise l'atelier, elle a pour avantage outre ses propriétés contre-aléatoires, de respecter en partie l'autonomie du responsable de l'atelier. Inversement des propriétés contre-aléatoires ne sont valables que pour le type d'organisation au sein de laquelle le modèle est inclus, et par ailleurs, elle exige un effort d'adhésion du responsable de cet atelier, au modèle proposé.

En rendant le modèle d'atelier plus précis, on peut en tirer de nouveaux modèles partiels susceptibles de convenir à d'autres types d'organisation et de respecter d'autres types de liberté du responsable de l'atelier. Autrement dit, lorsque la modélisation partielle résulte de l'ignorance ou de l'impuissance à rendre le modèle plus précis, elle a des propriétés contre-aléatoires moins bien adaptées et respecté plus mal la liberté du chef d'atelier que lorsqu'elle résulte d'un choix de modèle partiel dans un modèle plus complet.

En d'autres termes, il faut se garder de confondre le fait de n'imposer qu'un petit nombre de règles de comportement aux ateliers avec le fait de respecter leur liberté et d'éviter les rigidités du gigantisme. Ce sont deux ordres de jugement tout à fait différents. La confusion est regrettable car elle conduit à juger comme "bonne" systématiquement une coordination par le marché et comme "mauvaise" une coordination par des directives techniques.

Une intégration verticale semble donc être d'autant meilleure qu'elle utilise consciemment dans ses prévisions des modèles d'ateliers plus précis et qu'elle n'impose pratiquement, à ces ateliers, que des règles qu'ils sont mieux disposés à accueillir. Il est donc normal de considérer qu'une intégration verticale est d'autant meilleure qu'elle est plus consciente de ce que sont ses ateliers de production, toutes choses étant égales par ailleurs. Et il faut ajouter qu'une recherche de plus grande précision dans la détermination du comportement des ateliers peut aller de pair avec une moindre rigidité d'organisation et une plus grande liberté des ateliers intégrés.

On peut même aller plus loin encore, et admettre qu'il existe des cas où les directives imposant certains comportements déterminés ne sont pas ressenties par les ateliers qui les reçoivent comme des pertes de liberté subjective, mais comme des informations donnant un sens à leur action. Ce n'est évidemment pas une règle générale et il faudrait envisager les cas d'espèces pour juger ce qui en est.

Inversément, on peut juger qu'une intégration verticale a d'autant plus d'inconvénients qu'elle s'en tient à des modèles d'atelier plus vagues et qu'elle édifie sur ces modèles des organismes plus grands et plus rigidement gérés. A la limite, une telle intégration risque de devenir un obstacle à la coordination.

Procédés technologiques et "modélisation" des ateliers ne suffisent pas à la lutte contre-aléatoire. Il faut donc des méthodes de lutte à posteriori. Mais nous entrons dans un autre domaine que le domaine proprement technique.

Seuls les stocks matériels ont des aspects proprement techniques. Mais de ce point de vue, l'appréciation d'une méthode d'intégration verticale se présente comme pour les actes de production proprement dits : volumes seuils, besoins et techniques de coordination entre les divers types techniques de stocks, etc... L'appréciation du rôle économique très important des stocks est reportée ci-dessous.

2. L'analyse des prix de revient du produit fini

Une "bonne" intégration verticale est d'abord une intégration qui réduit les prix de revient du produit fini.

Cette réduction s'obtient, d'une part grâce à l'amélioration de l'efficacité technique de chacun des ateliers de production, d'autre part grâce à une compression des frais de coordination.

En ce qui concerne l'amélioration de l'efficacité technique à l'intérieur d'un atelier déterminé, on sait qu'elle s'obtient par une meilleure analyse des méthodes de production qui conduit à une meilleure division du travail et par un étalement des coûts fixes sur une plus grande production qui conduit à augmenter les investissements. On sait aussi que l'on est freiné dans cette voie d'une part, à cause du coût de l'analyse et de la division du travail (1), d'autre part à cause des difficultés de coordination lorsqu'on atteint de grandes dimensions et un grand nombre de postes de travail spécialisés.

Dans la mesure où l'intégration verticale permet de conduire à une plus grande efficacité des ateliers, elle est avantageuse. Or, elle peut y conduire en particulier, de deux façons. D'une part, elle peut permettre la division du travail en résolvant des problèmes de coordination, d'autre part, elle peut fournir aux ateliers intégrés les méthodes et les moyens matériels d'une meilleure division du travail.

Pour illustrer le premier cas, citons l'exemple des contrats qui assurent l'écoulement d'une production : ils permettent de spécialiser dans cette production sans risques commerciaux, d'accroître le volume des ateliers de production et les investissements par ateliers sans risquer la sous-utilisation, bref, rendent possible le progrès technique qui serait trop risqué en l'absence de cette garantie. Pour illustrer le deuxième cas, citons le contrat qui spécifie les techniques de production et fournit les moyens matériels de les mettre en oeuvre, correspondant en qualité aux besoins de ces techniques.

(1) Ces coûts sont des coûts de recherche scientifique, des coûts d'enregistrement des données, des coûts en travail intellectuel, des coûts en matériel spécialisé, des coûts de formation spécialisée, etc... Ils sont loin d'être négligeables et bien moins abstraits qu'on ne le croit parfois.

Bien entendu, le vrai problème lorsqu'il s'agit de juger une intégration verticale, c'est d'apprécier si elle permet effectivement un tel gain d'efficacité. Insistons sur le fait qu'un tel gain n'est pas inhérent à toutes les intégrations verticales. Par exemple, un organisme intégrateur peut imposer l'utilisation d'un produit qui n'est pas le meilleur, ou encore exiger des ateliers intégrés, un rythme de production qui leur convient mal, ceci en vue de servir des objectifs jugés meilleurs par l'intégrateur, qu'il s'agisse d'objectifs égoïstes, tels que le profit de quelques industries ou d'objectifs d'intérêt plus général.

La réduction des coûts de coordination est plus complexe encore à analyser. On peut, sommairement, les classer en coûts destinés à coordonner le fonctionnement technique des ateliers de production et en coûts destinés à coordonner l'organisme d'intégration verticale avec l'extérieur. Ces derniers peuvent être supportés par l'organisme d'intégration ou non. Ne tenons compte ici que des coûts supportés par l'organisme lui-même. Il pourrait sembler que cette division des coûts est identique à une division entre coûts de fonctionnement interne (cadres administratifs et techniques, services de comptabilité et de contrôle, etc...) et coûts des services d'achat, de vente, de publicité, etc... En réalité, ces deux distinctions ne se recouvrent pratiquement que dans le cas de firme à direction unique et d'organisation très hiérarchisée, de type militaire. Encore faudrait-il prendre en compte, dans ce cas, parmi les coûts externes, les hausses de prix, à l'achat, et les baisses de prix, à la vente, qui sont imposés par le souci d'harmoniser les besoins de la firme avec la situation économique extérieure, par rapport aux prix que les ateliers, opérant seuls, seraient susceptibles d'obtenir pour les mêmes biens et services. Pour un organisme d'intégration verticale, la réalité est encore plus compliquée et la distinction entre les coûts de coordination interne et les coûts de coordination externe plus flous. Ceci est regrettable, car il n'est pas rare que l'on se trouve en présence de la situation suivante : les coûts de coordination des ateliers sont réduits par l'établissement de relations techniques assez rigides en même temps que les coûts des relations avec l'extérieur augmentent. Or, il est de l'intérêt général, en première approximation, que les coûts de coordination des ateliers soient réduits. Mais la hausse des coûts de coordination avec l'extérieur n'est pas non plus systématiquement contraire à des intérêts jugés légitimes. Tout d'abord, elle peut signifier un gain de pouvoir de l'intégration, si elle concerne par exemple, l'amélioration des services d'achat et de vente pour faire obtenir de meilleurs prix à l'intégrateur. Et cet intégrateur peut être jugé digne d'intérêt (par exemple : une coopérative agricole, un organisme national de régulation des marchés).

VI/5921/1/61-F

Ensuite, elle peut signifier un transfert de risques jusqu' alors non comptabilisés et tolérés par ceux qui les subissaient, mais désormais refusés par eux. C'est le cas de l'intégration verticale de l'élevage des poulets de chair lorsqu'elle conduit à demander une aide à l'exportation, en France, alors que les éleveurs jusqu'alors sacrifiaient leurs investissements et leurs revenus lorsque les prix baissaient.

Enfin, ce qui est coût de coordination avec l'extérieur pour la firme peut être revenu ou épargne pour d'autres agents économiques, et le transfert de revenus qui résulte de l'intégration verticale peut se révéler plus conforme à l'idée que l'on se fait de la justice économique que la situation antérieure, ou à l'idée que certains groupes sociaux s'en font. C'est ainsi que l'on juge, en général, avantageuses, dans la CEE, des formes d'organisation économique qui permettent des transferts de revenus du secteur commercial au secteur de la production, et que, par voie de conséquence, on n'hésite pas à subventionner les organismes professionnels agricoles pour qu'ils puissent mieux affronter le commerce privé, c'est-à-dire accroître les coûts externes des commerçants.

De même, on n'hésitera pas à considérer comme avantageuse une intégration verticale qui conduit à développer les services commerciaux d'un groupe de producteurs agricoles; on ira même jusqu'à accepter une hausse déguisée des prix de revient, sous forme de subventions ou de crédits à bas taux d'intérêt pour permettre le fonctionnement de tels services commerciaux.

Ainsi, dans l'analyse des prix de revient du produit fini, nous obtenons deux critères partiels assez objectifs; les coûts de production dans chaque atelier et les coûts de coordination technique dans la mesure où l'on sait les discerner, et un élément sujet à des interprétations diverses, selon les cas d'espèces et selon le point de vue : les coûts de coordination avec l'extérieur.

Des prix de revient globaux bas permettent de renforcer une opinion favorable à l'intégration, et inversement si les prix de revient sont élevés. Ils ne suffisent pas à trancher pour ou contre une intégration déterminée.

3. La répartition des décisions à l'intérieur de l'organisme d'intégration verticale.

L'analyse de cette répartition ne nous semble pas aussi fondamentale que les articles consacrés à l'intégration verticale paraissent le dire : la notion de liberté subjective, la seule qui importe à l'agent économique n'a qu'un lien assez lâche avec la notion de pouvoir de décision. Mais on est contraint d'en rester à la notion de décision pour garder un outil objectif d'analyse.

Nous admettons qu'une intégration verticale est d'autant plus avantageuse, à efficacité technique et économique comparable, qu'elle laisse plus de liberté de décision aux ateliers intégrés.

La difficulté c'est qu'il n'y a pas de mesure commune entre efficacité technique et liberté de décision et que ces deux notions, sans être contradictoires d'une manière absolue, tendent à évoluer en sens inverse. L'impossibilité de déterminer un optimum maximisant une combinaison des deux peut être partiellement tournée par l'analyse économique marginaliste qui suppose que la perte de liberté correspond à une perte d'utilité et que l'on peut définir l'équivalence et l'ordre des diverses utilités. Mais une telle analyse part de postulats psychologiques trop sommaires pour permettre une application pratique. En particulier, elle suppose au moins la constance de l'utilité des diverses libertés de décisions, et rien ne paraît moins sûr.

Nous ne voyons guère que trois méthodes d'approche possibles.

On peut partir de principes juridiques; l'on étudie les règles théoriques selon lesquelles est répartie la décision entre les divers ateliers, les modalités pratiques selon lesquelles ces décisions sont prises, et l'on juge de l'adéquation des règles au comportement pratique pour ensuite reformuler des principes juridiques jugés meilleurs. Cette méthode n'est qu'une généralisation des méthodes d'organisation scientifique du travail. Elle n'a pas été, à notre connaissance, encore mise en oeuvre. Il est probable qu'elle mettrait en relief, dans le cas des organismes intégrés, comme c'est le cas dans les firmes industrielles, que les agents économiques peuvent être d'autant plus étroitement limités dans leur liberté de décision qu'il est plus facile de définir de l'extérieur, quel est leur comportement optimum. Mais cet optimum se réfère aux objectifs de l'organisme global; il reste formel, bien qu'objectif, et ne saurait être confondu avec ce que les agents jugent eux-mêmes optimum.

On peut aussi questionner directement les agents par les méthodes de la psycho-sociologie pour déceler ce qui va et ce qui ne va pas, du point de vue des sujets interrogés et du point de vue de l'organisme intégrateur.

Cette deuxième méthode a été utilisée aux Etats-Unis chez des éleveurs intégrés de poulets de chair et elle révèle un comportement assez proche de celui des employés d'une firme industrielle : un mélange d'hostilité à l'égard d'une direction inaccessible et de comportement peu prévisible, de satisfaction de garder une part de responsabilité, tout en étant assuré d'un revenu, et, en outre, le désir de rester à la campagne.

Enfin, une troisième méthode consiste à classer les décisions, depuis les décisions qui doivent être prises fréquemment dans l'atelier de production, jusqu'aux décisions qui ne doivent être prises que de loin en loin et engagent l'avenir à long terme de l'organisme, et à s'assurer qu'il y a correspondance entre le domaine sur lequel porte la décision et le domaine dans lequel celui qui la prend est concerné. Autrement dit, de s'assurer que la responsabilité et le pouvoir de

décision s'appliquent au même domaine. Une adéquation parfaite est impossible : elle serait la négation de toute hiérarchie, empêcherait par exemple, un directeur de modifier les méthodes de fabrication de l'un des ateliers. Il y a donc superposition et cette superposition, en admettant le principe précédent, conduirait à superposer les responsabilités, ce qui est, on le sait bien, le meilleur moyen de les faire disparaître. Mais elle peut être plus ou moins approchée. Il importe, par exemple, d'éviter qu'une décision prise par un service commercial conduise à imposer un rythme de travail inadéquat à un atelier pour prendre un exemple simple, ou encore une décision du service financier d'une entreprise ne doit pas conduire à remettre complètement en cause l'idée que le responsable d'un atelier se faisait de ses responsabilités et de son rôle, pour prendre un exemple plus complexe.

L'adéquation entre responsabilité et pouvoir de décision est obtenu par deux méthodes complémentaires : d'une part, la mise sur pied de règles objectives, dans la mesure où c'est possible, d'autre part, l'action psychologique directe sur les agents économiques, et, à défaut, par un arbitrage supposé impartial.

Les règles objectives sont utilisables chaque fois qu'il est possible de définir un domaine où certains éléments sont fixés d'une manière stable et où ce qui reste variable, dépend d'une manière univoque de ce que l'on fait. Par exemple, dans un élevage de poulets de chair, pour un type donné de technique d'élevage, il est possible de considérer qu'un élevage bien intégré ne comporte, comme éléments variables, que l'exécution des tâches d'alimentation, la surveillance des animaux, le réglage de l'ambiance, etc..., toutes tâches bien définies, dont les conséquences sont bien précisées. L'adéquation entre pouvoir de décision et responsabilités peut faire l'objet d'une codification objective. Ce ne serait pas le cas si les conditions d'élevage et les techniques ne sont pas définies, et il faut alors remplacer la codification objective par un complexe de règles plus ou moins objectives et un "pattern" psychologique, un modèle de l'agent économique le conduisant à respecter ces règles. La différence avec le cas précédent, c'est que le "pattern" psychologique, dans le premier cas, était lui-même objectivement défini : il suffisait de connaître les règles pour les respecter dans son propre intérêt; alors que, dans le deuxième cas, cette connaissance des règles ne suffit pas : il faut un effort conscient d'adaptation pour respecter les règles, et le "pattern" ne peut se réduire à un modèle formel. Il faut lui adjoindre des stimulants plus complexes, plus "humains", sur lesquels on peut porter un jugement en fonction de l'idée que l'on se fait de ce que doit être un "pattern" psychologique "bon" ou "mauvais" des agents concernés.

Les conflits qui surgissent alors doivent être arbitrés; la nature de l'arbitrage est un élément important du jugement que l'on porte sur l'intégration verticale.

Un tel arbitre peut se confondre avec un individu pourvu d'une autorité de direction supérieure à celle des parties en conflit, avec un groupement paritaire, avec une autorité coopérative, avec un tribunal extérieur à l'organisme intégré. Mais il existe, semble-t-il, un arbitre également assez impartial auquel on peut avoir recours, qui est le marché libre. Pour que le marché exerce cet arbitrage, il suffirait que les intégrés aient la liberté d'entrer ou de ne pas entrer dans l'intégration selon qu'ils y trouvent ou non un avantage. Malheureusement, les marchés ne sont pas "parfaitement" libres aux yeux de tous, et le fait même qu'il y ait intégration prouve qu'au moins à certains points de vue, l'impartialité du marché est mise en cause.

Ces quelques indications nous semblent suffisantes pour convaincre que l'analyse de la répartition du pouvoir de décision ne saurait, à elle seule, fournir des critères de jugement sur les avantages ou les inconvénients d'une intégration verticale donnée. Elles montrent cependant qu'il est possible de déceler des défauts objectifs : caractère inadapté des règles de fonctionnement, insatisfaction des agents concernés, séparation entre responsabilités et pouvoirs, etc... et permettent de trouver les arguments étayant des jugements de valeur concernant cette fois l'accroissement ou la perte de pouvoir d'agents jugés dignes ou indignes de pouvoir, non par référence à des critères d'efficacité, mais par référence à une idéologie ou un système de valeurs morales.

4. Jugements de valeur sur le fonctionnement interne des entreprises.

A partir des éléments précédemment rassemblés, et compte tenu cette fois de points de vue moraux, sociaux, psychologiques, on peut tenter de juger le fonctionnement interne des organismes intégrés. Selon que l'on mettra en priorité la liberté d'une catégorie déterminée d'agents économiques ou la hausse de productivité par exemple, les jugements ne seront évidemment pas les mêmes.

Allant plus loin, on peut considérer comme avantageuse une intégration verticale de grandes dimensions et organisée selon un déterminisme interne sévère, parce qu'elle aboutit à une meilleure normalisation des produits et à un déplacement de la concurrence à un niveau où elle se révèle efficace en matière de gains de productivité et de baisse de prix de vente au consommateur, tout cela au nom du libéralisme économique. C'est ainsi que les intégrations verticales de la production des poulets de chair ont supprimé une bonne partie des viscosités économiques résultant des distances régionales, de l'absence d'information qui rendait à peu près inefficace l'adéquation offre-demande (éleveurs-consommateurs) en ce domaine.

VI/5921/1/61-F

Inversément une telle intégration verticale pourra être considérée comme désastreuse par les partisans du dirigisme économique et d'une organisation professionnelle de la production parce qu'elle élimine brutalement une partie des producteurs, diminue le pouvoir du groupe professionnel en suscitant une lutte interne, en même temps qu'elle désorganise les mesures de soutien du marché.

Un jugement de valeur sur l'organisation interne des intégrations est donc assez subjectif. Il ne prend une allure objective qu'en s'appuyant sur un code de règles juridiques commerciales et morales placées au-dessus des critères d'efficacité économique et technique. De tels codes cependant, sont les reflets d'options, dont certaines peuvent être remises en cause par l'évolution économique. On ne voit plus très bien alors dans quelle mesure les conflits sur les avantages et les inconvénients de telle ou telle forme d'organisation de l'intégration verticale se distinguent des conflits ordinaires de la concurrence monopolistique et on peut se demander si, au nom des principes, ne sont pas défendus des intérêts égoïstes. Si cela est vrai, il en résulterait que telle forme d'organisation jugée mauvaise quand elle est le fait d'adversaires ou de concurrents, est jugée bonne lorsqu'on sait soi-même la réaliser à son profit. C'est bien ce qui arrive quelquefois et ce qui confirme qu'il n'est pas possible de juger dans l'absolu des avantages et des inconvénients de l'intégration verticale en agriculture, dès que l'on sort des critères d'efficacité mesurés pour des types déterminés d'organisation.

5. Répartition des gains de productivité entre l'organisme intégré et l'extérieur.

L'organisme d'intégration verticale peut, soit garder à son profit les gains de productivité qu'il réalise, soit les distribuer à ses vendeurs et ses acheteurs, soit faire les deux.

En principe, l'intégration verticale réalise des gains de productivité à l'un au moins des stades qu'elle intègre, sinon elle n'aurait pas d'avantages pour ses promoteurs et ne se ferait pas. Mais ces gains peuvent être de nature très diverse, se faire même dans certains cas au détriment de l'un des stades de production intégrée. En supposant, ce qui est le cas le plus fréquent, qu'il reste un solde par rapport à l'état antérieur des choses, ce solde peut être absorbé, et parfois au-delà, par le coût de fonctionnement dans l'organisme intégrateur lui-même. Enfin, même s'il reste un excédent, l'organisme intégrateur a souvent tendance à l'utiliser pour financer sa propre croissance. Il ne procédera autrement que contraint à le faire, soit par la concurrence (en abaissant ses prix de vente par exemple), soit par la fiscalité (d'autant plus lourde en principe, que l'intégration est plus complexe et regroupe davantage d'utilisateurs à liaisons input - output objectives), soit enfin, par des obligations juridiques de redistribution.

Le fait que l'organisme garde pour lui une partie des bénéfices que lui apporte l'intégration, s'apparente à une concentration nouvelle de pouvoir qui peut (mais non nécessairement), s'exercer soit au détriment des ateliers intégrés, soit au détriment des agents économiques extérieurs. C'est donc, en principe, un inconvénient de l'intégration verticale.

Encore faut-il juger en fonction de cas d'espèce. D'une part, il se peut que l'intégrateur soit jugé digne de recevoir ce pouvoir supplémentaire parce que son comportement est considéré comme louable : dynamisme technique, dynamisme à l'exportation, distribution de revenus à des catégories sociales jugées intéressantes, etc...

D'autre part, on peut estimer que ce pouvoir de l'organisme d'intégration est utile pour contrebalancer d'autres pouvoirs jugés moins favorables à l'intérêt général, ne serait-ce que pour "équilibrer" la concurrence.

Enfin, on peut estimer qu'en procédant ainsi, l'organisme d'intégration fait preuve de prévoyance et de prudence et remplit une tâche d'intérêt général par son épargne ou ses investissements.

6. Répercussions à la consommation

L'intégration verticale a, en principe, pour but ultime, de rendre plus adéquate l'adaptation offre-demande. C'est même son avantage essentiel. Mais là encore, on ne peut se dispenser de faire des réserves et de montrer la très grande variabilité des situations.

D'une part, il existe, sans aucun doute, des types d'intégration verticale pour lesquels la nécessité de servir le consommateur n'est qu'une obligation désagréable à laquelle on essaie de soustraire. Et il existe des modèles d'intégration verticale qui permettent de se soustraire, partiellement, aux services demandés par le consommateur. C'est le cas, plus spécialement, des organismes qui acquièrent des monopoles grâce soit au volume de leur production, soit à la différenciation de leurs produits. D'autre part, l'adéquation offre-demande peut être recherchée dans l'intérêt exclusif de l'intégration, et il existe des modèles d'intégration capables d'altérer le comportement spontané du consommateur. C'est le cas des organismes qui sont en mesure, par leur publicité, d'orienter le consommateur dans une direction qu'il n'aurait pas chercher sans cela et qui peut lui être, en définitive, néfaste.

Il est peu probable que certaines intégrations soient consciemment construites sans tenir compte des besoins du consommateur, et en acceptant délibérément de lui nuire; le cas n'est peut-être pas inexistant, cependant, pour les produits apparentés aux stupéfiants. On peut se demander où passe exactement la limite entre l'organisation de malfaiteurs (type producteur d'alcool lors de la prohibition aux Etats-Unis) et l'or-

VI/5921/1/61-F

ganisation commerciale faisant pression pour écouler une production d'intérêt diététique douteux, dès que l'on sort des critères juridiques pour passer aux critères économiques et sociaux. Compte tenu de l'importance, pour la santé des consommateurs, des produits alimentaires, on ne peut sous-estimer le danger d'aboutir, par intégration verticale trop efficace, à une distribution de masse de produits nocifs. Dans ce cas, l'inefficacité de circuits mal intégrés devient une qualité. Inversement, cependant, il faut tenir compte du fait qu'une intégration techniquement et économiquement efficace, si ses erreurs, volontaires ou non ont de très graves répercussions, lorsqu'elle en commet, en commet moins, et de plus, facilement décelables, qu'un circuit non intégré.

Enfin, l'intégration verticale peut introduire des rigidités dans le volume de production, ou transférer des aléas dispersés entre divers stades de production au seul stade du marché de consommation, c'est-à-dire transformer en un problème de dimension politique ce qui n'était qu'une série de problèmes individuels plus ou moins solubles par des solutions individuelles. Elle tend, en particulier, à alourdir les charges fixes, donc à rendre plus pénibles les reconversions si des erreurs de prévision sont commises. Mais l'inverse est vrai aussi, une intégration verticale peut permettre les meilleures prévisions, ou faciliter des transferts d'investissements entre stades de production.

En conclusion, nous ne pouvons que répéter qu'on ne saurait être pour ou contre l'intégration verticale conçue comme l'ensemble des méthodes qui permettent de coordonner l'ensemble des processus de production qui permettent d'obtenir un bien ou un service déterminé. On ne peut juger que sur pièces, pour un type donné d'intégration, et en fonction d'un système de valeurs juridiques, sociales, morales, politiques, admises. On peut cependant, en première approximation dire que les principaux critères d'une bonne intégration verticale sont :

- l'efficacité technique;
- la baisse des prix de revient;
- une décentralisation des décisions aussi poussée que le permettent les besoins de la coordination;
- l'affectation des gains de productivité à des hausses de prix d'achat ou des baisses de prix de vente;
- l'absence d'un pouvoir économique excessif du centre de décision principal;
- l'amélioration des services rendus au consommateur.

A l'inverse, les principales critiques que l'on peut adresser à un organisme d'intégration verticale sont :

Une priorité accordée à l'accroissement de pouvoir du centre de décision principal sur l'amélioration de l'efficacité technique.

Une baisse insuffisante des prix de revient due à un gonflement des frais de coordination.

Une organisation autoritaire dépassant les exigences de la coordination.

L'affectation des gains de productivité au seul profit du centre de décision principal.

Les tendances au monopole économique.

Le mépris de l'intérêt du consommateur.

En résumé, on pourra dire qu'une intégration verticale est d'autant meilleure qu'elle accorde plus de priorité aux aspects techniques de l'organisation et moins au goût de pouvoir d'un individu ou d'un groupe. Mais ce n'est qu'une manière bien schématique de présenter les choses.

PARTIE V

POSSIBILITES DE DEVELOPPEMENT DE L'INTEGRATION VERTICALE

EN AGRICULTURE DANS LA C.E.E.

L'intégration verticale, conçue comme une coordination par branche de production de l'activité agricole présente, pour la politique agricole commune de la C.E.E. des avantages certains.

Elle réduit le nombre de centres de décision sur lesquels ont à agir les pouvoirs publics.

Elle aboutit généralement à une hausse de productivité du travail agricole et devrait permettre de relever le niveau de vie des exploitants participant aux productions intégrées.

Elle accélère la diffusion des innovations techniques par la création de réseaux d'information plus efficaces.

Elle réduit les coûts de transformation et de conditionnement des produits agricoles.

Elle diminue sinon les marges de distribution, du moins la vitesse avec laquelle ces marges augmentent lorsque s'améliorent les services rendus par cette distribution.

Plus généralement, elle augmente la sécurité des agents économiques qui participent à l'intégration, réduit les prix de revient et peut assurer une plus grande efficacité aux décisions centralisées de politique agricole.

Ceci ne doit pas cependant faire perdre de vue des risques dont les plus graves sont :

1. La puissance économique excessive de centres de décision privés et incontrôlés; avec les risques de déséquilibres sociaux au détriment d'entreprises intégrées réduites au rôle d'exécutant;
2. Le bouleversement des marchés, avec des problèmes nouveaux de fixation des prix et l'élimination des producteurs non intégrés;
3. L'inefficacité liée à des ambitions initiales trop grandes ou à une mauvaise décentralisation;

VI/5921/1/61-F

4. Le conservatisme malthusien qui risque de contaminer des organismes intégrés ayant acquis une position de monopole;
5. Le manque de souplesse d'organismes ramifiés et de fonctionnement fragile ou sclérosé, qui peuvent s'être bâtis sur des modèles techniques périmés.

S'il semble opportun de favoriser un développement de l'intégration verticale dans les pays de la C.E.E., il est également souhaitable de ne pas dépasser les possibilités réelles d'organisation, d'éviter un gigantisme sans motivations techniques et économiques, de s'assurer un contrôle des intégrations et de lui conserver son dynamisme économique. En outre, il importerait de ne pas se laisser surprendre par l'apparition de surplus et de prévoir des reconversions de main-d'oeuvre agricole vers d'autres secteurs.

C'est dans cette perspective que nous allons brièvement examiner les moyens qui peuvent assurer un développement de l'intégration verticale en agriculture pour les pays de la C.E.E.

A. Les facteurs généraux favorables

1. L'accélération du progrès technique et la division du travail

Depuis la dernière guerre, la vitesse d'évolution des techniques agricoles s'est sensiblement accélérée; l'indice le plus net est l'accroissement de l'emploi de facteurs de production d'origine extérieure à l'agriculture.

Cette accélération est suivie à des degrés divers par les diverses régions de la C.E.E. Mais les différences entre exploitations au sein d'une même région sont encore plus accusées.

Cela contribue de deux manières à favoriser l'apparition de phénomènes d'intégration verticale.

D'une part, comme nous l'avons déjà indiqué, plus de précision technique, que ce soit sous forme de plus de rigueur scientifique ou sous forme d'une meilleure définition des ateliers élémentaires, conduit à des besoins et des possibilités accrues de coordination.

D'autre part, le creusement d'écart entre les techniques utilisables et celles qui sont effectivement utilisées par les exploitations facilite les modifications de structure et de technologie imposées de l'extérieur aux exploitants. C'est ainsi que, s'il est pratiquement impossible d'envisager l'intégration de producteurs de blé travaillant déjà à grande échelle par un organisme de collecte de céréales, il est par contre beaucoup plus aisé de réaliser l'intégration de producteurs nouveaux venus à l'aviculture, à l'élevage de baby-beef, ou de maraîchage ou de fruits.

Les difficultés qu'éprouvent certaines régions et certaines exploitations à suivre de manière autonome les révolutions techniques facilitent l'intervention d'agents extérieurs. L'intégration contractuelle, imposant les techniques et garantissant les débouchés, fournissant les moyens de production, répond alors aux besoins des agriculteurs quelque peu démoralisés et effrayés par la complexité nouvelle de leur tâche, et insérés dans des structures de production trop étroites. Elle réalise un court-circuitage des réseaux de vulgarisation, dont la contre-partie est un transfert de responsabilité, souvent accepté par cette catégorie d'agriculteurs, mais qui s'apparente à une prolétarisation.

Or, à des degrés divers, la presque totalité des exploitations agricoles de la C.E.E. n'arrive plus à suivre les innovations techniques sans aliéner son indépendance. L'un des symptômes les plus significatifs est la croissance rapide de l'endettement des exploitations. Cet endettement naît, certes, du désir de s'équiper au sein de chaque exploitation. Dans la mesure où il met la gestion en difficulté, il condamne cette recherche d'autonomie, qui s'apparente à un gaspillage. Et dans la mesure où la gestion reste saine, il représente cependant encore une perte d'indépendance, simplement moins spectaculaire que la précédente. A en juger par les plaintes des organisations professionnelles, les cas où la gestion reste réellement saine ne sont pas la règle.

La recherche de circuits de diffusion des connaissances techniques aussi courts que possible, une mécanisation plus complète et plus rationnelle, la prise en charge par des opérateurs d'amont en aval des mises au point techniques au sein des exploitations et de la réalisation des opérations les plus délicates ou exigeant une grande dimension, sont autant de moyens qui peuvent servir de points d'appui à l'intégration verticale.

2. Les modifications de la distribution de détail

Les supermarchés et les centrales d'achats des détaillants sont en essor rapide depuis deux ans au sein de tous les pays de la C.E.E. et s'ajoutent aux organisations coopératives de consommateurs déjà existantes dont ils contribuent à réveiller le dynamisme.

Pour l'instant, ces organismes n'ont conclu que très peu de contrats avec les firmes conditionnant et transformant les produits agricoles. Ils préfèrent bénéficier de la concurrence entre les divers offreurs, que leur puissance économique leur permet de dominer. Par ailleurs, sauf partiellement en Allemagne Fédérale et aux Pays-Bas, ils se déclarent peu satisfaits des conditionnements, des assortiments et des garanties de livraison qui leur sont présentées. Ils représentent cependant de grandes potentialités pour l'intégration verticale en agriculture, par le caractère scientifique de leurs connaissances du marché des produits alimentaires, par la masse de marchandises qu'ils peuvent

écouler, par la sécurité des liaisons qu'ils peuvent établir entre consommateurs et producteurs de denrées alimentaires conditionnées.

Pour que ces potentialités soient mises à profit, il importe non seulement d'améliorer l'équipement, la diversité des produits, et les connaissances commerciales des organismes collectant, transformant et conditionnant les produits agricoles, mais encore d'établir des liaisons plus étroites entre ces organismes et les producteurs agricoles, et, en outre, d'augmenter le pouvoir de discussion de ces organismes, c'est-à-dire de réaliser des concentrations, des ententes techniques et commerciales, et de définir des politiques de marchandage. L'intégration peut donc naître à deux niveaux :

- soit à partir des organismes intégrés de distribution au détail, lorsque ceux-ci s'inquiètent de la sécurité de leurs approvisionnements. Ceci ne semble, en C.E.E., devoir concerner qu'une faible partie des produits (légumes et fruits),
- soit à partir d'organismes de transformation et de conditionnement, afin de résister à la puissance économique de commerce intégré. Et c'est la solution qui paraît devoir prévaloir dans le cadre de la C.E.E..

3. L'évolution du comportement du consommateur

Les styles de vie, au sein de la C.E.E. sont encore très variés, mais une uniformisation rapide se rapprochant de modèles américains est en cours, favorisée par le tourisme, l'urbanisation et les moyens de diffusion d'une culture de masse, aboutissant à une consommation de masse de produits de plus en plus standardisés, prêts à l'emploi. Les aspects "artistiques" de la consommation alimentaire eux-mêmes ont tendance à se standardiser. En tous cas, il est illusoire de fonder de grands espoirs sur des productions artisanales de luxe pour sauvegarder l'originalité et l'hétérogénéité des structures de production agricole. Le cas de la France est assez caractéristique de cette évolution : les "crus" de fromages sont de plus en plus produits par de grandes usines laitières; si les grands vins maintiennent leurs positions (tout en faisant des concessions au modernisme sous forme de publicité, de mécanisation de l'emballage, et en réalisant l'intégration de la vente jusqu'au stade de demi-gros et parfois de détail), les marques commerciales résultant de coupages fournis par les négociants ou les coopératives rencontrent une faveur croissante dans le public. Celui-ci accepte donc la standardisation d'un produit que l'on juge traditionnellement en France comme le plus typiquement défini par ses origines de lieu et de date. Il a suffi pour cela de faire des concessions superficielles à la tradition en choisissant des noms évocateurs de folklore ou de gastronomie régionale.

Quant aux productions locales appréciées, telles le poulet de Bresse, les foies gras truffés, il est symptomatique de relever que les régions qui s'y livrent, ne sont pas prospères, que la production stagne et cherche des modes d'organisation plus modernes.

Les consommateurs semblent bien disposés à accroître leurs consommations de produits agricoles de très grande qualité, lorsque s'élève le pouvoir d'achat, mais, au sein de chaque classe sociale, la part du revenu qu'ils sont disposés à leur consacrer paraît en régression, avec le temps, à pouvoir d'achat constant.

4. L'évolution du comportement des producteurs agricoles

Le développement économique rapide des pays de la C.E.E. depuis la fin de la dernière guerre a eu pour conséquence une réduction très sensible de la part des revenus nationaux qui revient aux agriculteurs et une tendance au creusement de l'écart entre niveau de vie des paysans et niveau de vie général. En outre, la paysannerie de la C.E.E., dans son ensemble, est désormais soumise à peu près aux mêmes sources de culture générale et d'information que le reste des collectivités. Il en résulte une tension croissante entre les idéologies agrariennes traditionnelles et les aspirations des jeunes agriculteurs.

Ces derniers tendent à mettre en priorité le niveau de leur propre consommation, la sécurité des revenus et le sentiment de participer au mouvement général d'évolution économique au détriment de la possession de la terre, de la liberté économique et de la défense d'un style rural de vie.

Il en résulte des divergences de comportement, entre jeunes et anciens, entre exploitations pauvres et exploitations prospères. Les premiers sont beaucoup plus portés à accepter une discipline technique et économique d'origine extérieure à leurs exploitations, si elle a des avantages économiques immédiats, rend le travail moins pénible et paraît aller dans le sens du progrès général. Ils sont, par contre, très peu sensibles à la disparition de valeurs sociologiques liées aux structures traditionnelles, aux risques de déséquilibre et au danger de prolétarianisation. D'année en année, ce comportement s'étend non seulement à des générations plus âgées, mais encore à des exploitations en apparence plus équilibrées, par suite de l'appauvrissement relatif de leurs titulaires, de la croissance des exigences de la main-d'oeuvre, de la montée constante des capitaux et des moyens de production d'origine non-agricole nécessaires à la production. Dans ce cadre, la "défense de l'exploitation familiale" pour ne pas être en porte-à-faux sur les motivations paysannes, ne peut s'appuyer que sur les nécessités de la décentralisation du travail agricole et la sauvegarde de la justice sociale en face des organismes concentrés de l'économie moderne.

Elle doit concéder à la coopération un rôle de coordination et même d'exécution des tâches sans cesse croissant, accepter la disparition de structures trop peu efficaces et réaliser elle-même cette adéquation. Il reste du postulat d'une économie agricole essentiellement familiale une série de mesures sociales d'aide aux agriculteurs pouvant difficilement changer de métier, et une plus grande prudence de passage aux productions de grande dimension, alliée à une décentralisation des chantiers. Quant au statut de non-salarié, qu'il est ainsi possible de conserver à l'agriculteur, il se distingue de moins en moins, en fait, de celui des salaires qualifiés de l'industrie, et, en particulier, des industries très décentralisées (bâtiment, entretien mécanique ou électronique, par exemple). Mieux ou pire, ce qui reste d'insécurité liée à l'indépendance est de moins en moins bien acceptée par les exploitants.

Les affirmations précédentes sembleront en contradiction avec les déclarations de porte-parole qualifiés des agriculteurs. Mais il est à noter que ces déclarations rendent un son souvent nouveau depuis que les professionnels de l'encadrement agricole ont pris conscience de la possibilité de réaliser cette évolution en la contrôlant. La défense en bloc de toutes les valeurs sociologiques et économiques propres au monde rural est inconciliable avec les exigences de la croissance économique.

5. La transformation des objectifs des politiques agricoles

On peut relever, spécialement en France et aux Pays-Bas, une évolution sensible de la doctrine des professionnels et des pouvoirs publics, ainsi que des signes précurseurs d'évolution dans les autres pays de la C.E.E. C'est la reconnaissance presque officielle d'une évidence économique déjà ancienne mais tue pour des raisons extra-économiques : le caractère inéluctable de la réduction de la part du revenu national, qui va aux agriculteurs et, par conséquent du pourcentage de population agricole active pouvant vivre décemment de l'activité agricole. C'est l'ébauche d'une séparation entre les mesures d'assistance sociale aux exploitants âgés ou incapables de reconversions, le développement des services publics et de l'infrastructure économique à la campagne et le soutien proprement dit à l'économie agricole. C'est enfin, la volonté partout largement affirmée d'éviter les mesures d'aide purement conservatrices et de les remplacer par des mesures assurant de plus bas prix de revient, une plus grande productivité du travail, une meilleure sécurité de revenus récompensant le progrès technique. Cette volonté reste encore assez virtuelle. Mais son existence ne peut que faciliter le développement de l'intégration verticale qui lui fournira d'ailleurs des leviers d'action. Dans cette perspective, il sera utile, conformément à l'évolution doctrinale, de repenser certaines mesures de protection de l'agriculture, en particulier les dispositions restrictives touchant la définition de l'activité agricole et de la coopération agricole.

Il convient d'ajouter ici, que cette évolution politique n'a pas pour seules causes les modifications des techniques agricoles et le désir de mieux s'adapter aux besoins du monde paysan. Elle naît aussi de la conscience qu'un relèvement du niveau de vie général est un meilleur gage de sécurité et de stabilité sociale que le maintien délibéré d'un fort pourcentage de population rurale.

B. Les structures économiques pouvant servir de point d'appui à une intégration verticale en agriculture dans la C.E.E.

Les pays de la C.E.E. peuvent, pour développer l'intégration verticale en agriculture, utiliser aussi bien le dynamisme de groupes privés, qu'utiliser des organismes publics ou professionnels agricoles existants ou à créer. Et ceci peut s'harmoniser avec une politique générale des structures de production au sein des exploitations agricoles proprement dites.

1. Les groupes privés

On peut les classer en deux grandes catégories principales :

- a. Les fournisseurs dont les produits influent directement sur les résultats de la production agricole et qui représentent une part non négligeable de prix de revient du produit fini. Il s'agit donc avant tout des fabricants d'aliments du bétail. Les autres fournisseurs ou bien ne contribuent qu'à une faible part des prix de revient des produits agricoles (semences, antiparasitaires, soins vétérinaires) ou bien ne peuvent définir avec précision les out-puts relatifs à leurs fournitures (fertilisants, machines de travail du sol, par exemple). Ils peuvent être associés à une intégration verticale pour en assurer un meilleur contrôle; ils la déclencheront difficilement d'eux-mêmes si une incitation des pouvoirs publics ou le souci d'assurer leurs débouchés ne les y poussait. Ils dépasseront rarement le stade d'une simple promotion des ventes (publicité, vulgarisation technique, essais démonstratifs).

Par contre, l'industrie des aliments du bétail, en croissance très rapide, suréquipée et à la recherche de débouchés de plus en plus concentrés, contribuera à assumer toujours davantage des productions animales intégrées.

L'activité des firmes est, en apparence, régionale en raison des coûts de distribution et du besoin de garder un contact relativement serré avec les éleveurs. Mais la concentration des ressources financières, de la recherche technique, de l'approvisionnement en produits nobles (antibiotiques, vitamines, farines de poisson et de viande) et même parfois en céréales aboutit, en fait, à des firmes rayonnant sur tout un pays et même sur plusieurs pays, même si les fabrications et certaines marques sont décentralisées, et malgré la grande autonomie laissée parfois aux revendeurs locaux pour leur action commerciale (Pays-Bas, Belgique).

VI/5921/1/61-F

Cette industrie est très inégalement répartie à travers les pays de la C.E.E. et beaucoup plus concentrée en Benelux et en Allemagne Fédérale qu'en France et surtout en Italie.

Le recul de l'indépendance des producteurs artisanaux est rapide et on peut considérer que ceux qui subsistent sont pratiquement intégrés par des firmes plus puissantes leur fournissant les formules, des compléments et même des aliments prêts à la vente pour certaines catégories d'animaux. A leur tour, les firmes d'importance régionale ou même nationale tendent à dépendre de plus en plus de leurs propres fournisseurs.

Les marges de fabrication sont en baisse, l'automatisation est rendue presque totale, la distribution en vrac tend à se généraliser, imposant des utilisations par exploitation égales à un multiple du chargement d'un camion par livraison, avec des livraisons au minimum tous les trois mois.

Les fabricants d'aliments du bétail sont désormais contraints de procéder à l'intégration, pour assurer le fonctionnement économique de leurs usines et résister à la concurrence. Pour l'instant, leurs marges, si les débouchés sont réguliers et la distribution assez concentrée, leur permettent d'ailleurs de prendre en charge une partie des déficits existant en aval de l'éleveur (abattoirs par exemple) et les assurances contre la mortalité du bétail.

Nous pensons qu'une étude systématique du fonctionnement des usines, des sources d'approvisionnement, des modalités de la distribution permettrait de mettre en relief des avantages sensibles, pour les fabricants, de l'intégration de divers élevages et de leur demander d'en assumer une partie des risques, y compris ceux de la régularisation du marché des produits finis.

b. Les utilisateurs de produits agricoles

Ils peuvent agir en faveur d'une intégration des productions qu'ils utilisent lorsque :

- ils ne bénéficient pas déjà d'une offre surabondante en quantité et en qualité;
- ils ont des moyens financiers suffisants pour prendre en charge des aléas de production et surtout, d'une meilleure distribution;
- leur activité économique bénéficie davantage d'une régularisation de fonctionnement que de spéculations sur les marchés.

Autrement dit, ils se font intégrateurs surtout par recherche de qualités bien précisées de matières premières, et, lorsque leurs investissements en matériel et dans le réseau commercial leur imposent des conditions sévères d'amortissement.

Dans les pays de la C.E.E., les utilisateurs de produits agricoles sont encore loin d'avoir, en matière d'intégration verticale, une position aussi dynamique qu'aux U.S.A. et en Suède. Ceci, spécialement, parce que la concentration des firmes est relativement faible, et, en outre, parce que les produits conditionnés en usine jouent un rôle encore mineur dans l'alimentation des consommateurs européens.

Cependant, les indices d'une concentration, d'une amélioration des équipements, d'une publicité coûteuse à grande diffusion sont de plus en plus nombreux. De ce point de vue, les Pays-Bas et l'Allemagne Fédérale distancent la Belgique, davantage encore la France et surtout l'Italie.

Par ailleurs, les agriculteurs sont de plus en plus sensibles aux garanties de débouchés. Enfin, les exigences de qualité et la consommation vont croissant. Et tout ceci pousse à une meilleure intégration qui, d'ailleurs, attire déjà l'attention de groupes bancaires finançant les industriels.

Laissant ici les coopératives, il convient de citer en particulier parmi les utilisateurs qui s'intéressent de plus en plus à l'intégration :

- les abattoirs industriels dont les prix de revient sont très fortement influencés par une régularité saisonnière de production. S'ils sont, en outre, reliés à une usine de conditionnement de la viande pour la vente au détail, l'intégration les intéresse en plus par la régularité de qualité qu'elle permet. Les abattoirs industriels sont encore rares en C.E.E. Mais les projets sont nombreux et il n'est pas improbable qu'ils se réalisent;
- les fabricants de produits à base d'œufs frais dont les besoins journaliers élevés en œufs de qualité assurée ont déjà donné naissance à des intégrations d'élevage de poules en propriété et sous contrat;
- les salaisonniers, qui sont poussés à l'intégration pour améliorer la qualité des carcasses de porcs et échapper aux fluctuations du cycle du prix du porc;
- les supermarchés vendant fruits et légumes qui s'irritent des fluctuations des prix, contredisant leur politique de régularisation des ventes pour réduire les frais généraux. Ces derniers restent par contre plus prudents pour les autres produits alimentaires;
- les conserveries de légumes et de fruits, dont nous avons déjà signalé plus haut le comportement général. Elles sont encore beaucoup trop dispersées en France et en Italie, un peu moins en Allemagne Fédérale et en Belgique et surtout aux Pays-Bas, mais la concurrence liée au marché Commun devrait accélérer leur concentration et favoriser la mise en œuvre d'intégration à partir d'elles;
- les industries laitières, dont la concentration rapide est en cours en ce moment, dans tous les pays de la C.E.E. et qui se posent de plus en plus des problèmes de compression de leurs marges de fabrication non seulement par un meilleur équipement mais aussi par une plus grande régularité de fonctionnement et une compression de frais de ramassage par litre de lait.

Rappelons le rôle que jouent les coopératives agricoles comme utilisateurs de la production de leurs adhérents et fournisseurs de moyens de production (1). Les motivations précédentes jouent aussi pour elles, à côté de motivations qui leur sont spécifiques et que nous verrons plus loin.

(1) Les coopératives assurent (1960) 60% de la fabrication des aliments du bétail aux Pays-Bas, 35% en Allemagne et en Italie, 10% en France. Leur rôle est négligeable en Belgique et au Luxembourg. Cependant, le Boerenbond belge (organisation professionnelle) produit environ 20% de la production.

En résumé, les groupes privés peuvent appuyer un mouvement d'intégration verticale en agriculture. Cependant, sauf dans le cas de fabricants d'aliments du bétail, ils ne paraissent pas devoir, dans la Communauté Economique Européenne, jouer, dans un avenir proche, un rôle aussi dynamique que celui joué par exemple, par certaines sociétés américaines. Ceci peut être dû à un comportement traditionnellement plus individualiste des industriels européens, à leurs tendances malthusiennes, liées aux dimensions encore faibles des marchés de consommation et aux habitudes du consommateur européen, plus exigeant et plus capricieux. Or, ces facteurs semblent devoir, à l'avenir, se modifier en faveur d'une intégration plus poussée.

Aussi bien pour pallier à cette relative carence actuelle des groupes privés que pour éviter certains inconvénients d'une intégration "capitaliste" qui risque de se montrer plus dynamique à l'avenir, il est utile d'envisager une intégration verticale à partir d'autres pôles de "mise en ordre".

2. Pouvoirs publics et groupements professionnels existant déjà

Nous avons indiqué que les pouvoirs publics et la plupart des organisations professionnelles se sont laissées surprendre par la généralisation des phénomènes d'intégration verticale et ont eu d'abord des réflexes négatifs, mais que leur attitude évolue rapidement, bien que toute méfiance soit loin d'être écartée.

Il est incontestable que les uns et les autres ont le moyen d'agir très efficacement dans le sens d'une intégration verticale s'ils en ont la volonté. Nous n'évoquerons pas ici l'action politique, juridique et sociale, que nous envisagerons plus loin, mais simplement l'action économique et technique qui peut être directement entreprise à ce niveau.

Tous les pays de la C.E.E. disposent de services publics en contact avec les agriculteurs et techniquement compétents bien qu'on puisse relever de grandes inégalités entre les différentes régions de la C.E.E.. En outre, les Etats peuvent orienter assez efficacement les investissements agricoles et ceux des industries d'aval et d'amont. Enfin, ces Etats ont les moyens de subvenir à des recherches techniques et scientifiques concernant les productions alimentaires.

Pour que ces moyens concourent à une meilleure intégration verticale en agriculture, il faudrait, en dehors d'une optique politique qui est, bien entendu très utile, sinon indispensable, une meilleure diffusion des méthodes d'analyse économique au sein des services, en particulier une meilleure connaissance des mécanismes du marché et des techniques d'organisation des entreprises, ainsi qu'une plus étroite liaison avec les exploitations agricoles, leurs fournisseurs et leurs acheteurs.

On peut relever, en effet, une tendance classique au cloisonnement, chaque service étant jaloux de ses prérogatives et les entreprises privées se méfiant des fonctionnaires.

On peut relever aussi une absence presque totale d'encouragement de l'action des agents au contact des exploitants. Par contre, on a tendance à demander à ces agents des besognes administratives sur lesquelles on les juge le plus souvent et qui touchent peu aux problèmes économiques actuels des entreprises. Les défauts de l'action administrative, qui se révèle très lourde lorsqu'elle parvient au sein même des exploitations, ne semblent pouvoir être combattus que par un accroissement de moyens mis à la disposition des services techniques au contact des producteurs, assortis d'une relative indépendance d'action. Cette indépendance permettrait des relations suivies avec les producteurs, pouvant aller jusqu'à la prise en charge de la gestion d'organismes économiques encadrant les agriculteurs ou le détachement auprès de ses organismes. Mais il s'agirait évidemment d'options politiques, contredisant les règles habituelles de l'administration et, par ailleurs, risquant d'inquiéter les partisans d'une séparation entre économie privée et Etat. C'est donc davantage par des actions indirectes que les Etats pourront intervenir.

Les organisations professionnelles par contre, n'ont pas les mêmes motifs de réticence. Seuls peuvent les retenir la crainte d'un changement trop rapide remettant en cause les situations actuellement prospères et le désir de satisfaire l'ensemble des adhérents, assez peu compatible avec la sélection qu'impose l'intégration verticale.

Parmi les organisations professionnelles existantes, celles qui poursuivent des objectifs de défense professionnelle et de marchandage politique sont donc relativement mal placées pour promouvoir l'intégration. Leur rôle sera surtout passif et consistera à dénoncer les excès ou à orienter les choix entre modèles préexistants, en faisant jouer les moyens de pression dont elles disposent au profit des organisations les moins éloignées des structures moyennes des entreprises. Elles seront, en particulier, très favorables aux ententes interprofessionnelles modifiant le moins possible la vie interne des entreprises.

Sans que l'on puisse être absolu, il faut cependant relever que de telles ententes interprofessionnelles se traduisent encore rarement en agriculture par une intégration efficace et semblent parfois plutôt destinées à laisser croire que le problème est résolu sans que rien ait changé. De plus, de telles ententes ont souvent des objectifs malthusiens. Il est d'ailleurs naturel qu'une intégration qui se propose de préserver les intérêts de toutes les entreprises intéressées par la branche de production considérée ait tendance à ne pas modifier grand chose. Ce n'est guère qu'en matière de standardisation, de recherche, ou de défense de labels commerciaux et lorsque l'entente n'est pas trop vaste, ne concerne pas un trop grand nombre d'entreprises, que l'intégration de ce type aboutit à des résultats pratiques.

Les organismes professionnels à objet économique sont par contre beaucoup plus prêts à réaliser efficacement des intégrations

C'est le cas des organismes de crédit, des coopératives d'approvisionnement et de vente, et également d'organisations à buts complexes qui sont par exemple les Boerenbond belge et les Consorzi agrari provinciaux d'Italie.

Ces ensembles disposent de très forts moyens financiers de réseaux de commercialisation plus ou moins développés connaissant les problèmes techniques de la production agricole, et ont l'habitude des relations économiques avec les agriculteurs.

La structure des coopératives françaises, qui en général sont moins étroitement reliées aux organismes de crédit, est cependant moins favorable, de ce point de vue, que celle des coopératives allemandes (système Raiffeisen) et des organismes para-coopératifs cités ci-dessus qui, non seulement réunissent, sous une même coordination, approvisionnement, crédit et vente, mais possèdent des services commerciaux de gros et même de détail (Conzerzi agrari) ou contrôlent ces services (Zentralgenossenschaften des Länder Allemands) par l'intermédiaire du crédit et de participation en capital.

Lorsqu'ils en prendront la décision, l'action de ces ensembles en matière d'intégration verticale peut être rapide, puissante et efficace.

Encore faut-il que cette décision soit prise. Or, de nombreux motifs les incitent à ne pas se hâter.

Tout d'abord, les principes qui sont à la base de leur existence peuvent, en doctrine et en droit, être peu conciliables avec les nécessités de l'intégration verticale. La plupart de ces organismes se disent, en effet, résolus à préserver les structures d'exploitation existantes.

En outre, les statuts coopératifs interdisent toute discrimination entre adhérents et obligent la plupart des coopératives à accepter toute la production que ces adhérents leur apportent.

Par ailleurs, l'intégration verticale exige la mise en oeuvre d'investissements nouveaux et un changement de politique commerciale, avec prise de risques. Et la plupart de ces organismes sont très prudents en matière de prise de risques en raison de leur lourdeur administrative et d'un certain conformisme des cadres.

Enfin, beaucoup de ces organismes sont de taille très grande, ce qui leur donne plus de sécurité et plus de réserves contre aléatoires, mais rend plus formelles et moins précises les relations avec les agriculteurs. Dans de trop nombreux cas, les intérêts directs des exploitants sont mal appréciés des conseils d'administration. De ce point de vue, les coopératives françaises, moins polyvalentes en général et à objectifs plus strictement économiques sont peut-être les moins criticables. Malheureusement, elles ont parfois le défaut inverse qui est de ne pas savoir toujours orienter les adhérents vers des intérêts à long terme.

Malgré ces divers handicaps, on peut laisser prévoir un dynamisme accru de ces organismes en matière d'intégration verticale.

Tout d'abord, la crainte de la concurrence des industriels privés et le désir de garder le contrôle de l'évolution du monde agricole les conduisent à adopter les techniques d'intégration avicole qui ont fait leurs preuves. Dans quelques cas, en France, ce sont même des coopératives qui ont mis sur pied les organisations les plus sévères vis-à-vis des adhérents.

Ensuite, le désir d'accroître le chiffre d'affaires et, parfois, un certain goût de pouvoir économique et des réformes des structures de production agricole pousse les directeurs à imposer des directives plus rigides aux adhérents. Et ils ont, désormais, avec la réussite des intégrations avicoles, d'excellents prétextes pour le faire, en faisant miroiter les avantages d'une adéquate production - besoins du marché - Ils peuvent même, et ne s'en font pas faute, affirmer que c'est le moyen d'éviter l'intégration (sous-entendu par les groupes privés).

Ceci s'accompagne de techniques diverses permettant de tourner les obstacles statutaires à l'intégration.

L'une des techniques est la création de sociétés anonymes par actions, contrôlées par la coopérative, qui sont chargées de la signature et de l'exécution des contrats.

Une autre technique est la création de branches, au sein de la coopérative, pourvues d'un règlement intérieur auquel doivent se soumettre les adhérents ayant à traiter de la production concernée par la branche.

On peut aussi, par le règlement intérieur de la coopérative imposer des conditions techniques telles qu'elles équivalent à sélectionner les adhérents en fonction des nécessités de l'intégration, en éliminant ceux qui manqueraient de la souplesse nécessaire, bien que respectant les status généraux, etc...

Mais d'ores et déjà, on s'est préoccupé de donner une base légale à ces nouveaux types d'organisation, en facilitant la constitution de groupements d'agriculteurs libérés des entraves du statut de la coopérative, groupements auxquels d'ailleurs les coopérateurs peuvent adhérer et avoir une voix prépondérante. C'est le cas des S.I.C.A., en France, où par ailleurs le statut de la coopération vient d'être assoupli. Un projet de statuts des "groupements d'agriculteurs" juridiquement capables de réaliser toutes les opérations commerciales est également à l'étude dans ce pays.

Il n'est pas excessif que l'on assiste ainsi à un début de mutation des objectifs que poursuivent les organisations professionnelles des agriculteurs et la conception qu'elles se font de leur rôle.

Il est intéressant, à ce propos, de relever, que les premières formes d'intégration coopératives sont nées non dans de puissants organismes existant depuis longtemps, mais de petits groupes d'agriculteurs, désireux d'échapper tant à la tutelle des intérêts privés qu'à l'encadrement quelque peu oppressif des grands ensembles polyvalents. Ceux-ci n'ont, le plus souvent, fait qu'amplifier des initiatives apparues hors de chez eux lorsqu'ils ont lancé à leur tour l'intégration.

3. Vers de nouvelles formes de groupements d'agriculteurs et une modification des structures des exploitations

Le fait que des initiatives aboutissant à des intégrations coopératives semblent partir d'agriculteurs initialement peu ou mal encadrés, nous paraît assez significatif. Il confirmerait que

5921-1/VI/61-F

c'est sur des modèles d'exploitation désormais en passe de devenir périmés que se sont construits un certain nombre d'organisations professionnelles agricoles et que se sont élaborés certains schémas de politique agricole.

Les différentes structures dont nous venons de dire qu'elles peuvent servir d'appui à l'intégration verticale ont toutes en commun qu'elles se situent à l'extérieur des exploitations agricoles, y compris les coopératives dont on sait bien qu'elles valent davantage par la qualité de leur directeur que par celles de leurs Assemblées Générales, lorsque celles-ci doivent théoriquement comporter plusieurs dizaines ou plusieurs centaines d'assistants.

On croit souvent contrebalancer ce risque de désarticulation, par l'extérieur, des exploitations agricoles en insistant sur la nécessité de protéger la forme familiale de ces exploitations, sur les dangers du gigantisme des ateliers de production, sur l'intérêt qu'il aurait à adapter les techniques de production et les prix du marché aux formes existantes d'exploitation plutôt que l'inverse.

C'est faire, à notre avis, trop bon marché des progrès techniques et économiques prévisibles et leurs exigences. C'est postuler aussi que les agriculteurs ne veulent pas d'un changement des structures de production, alors que leur comportement prouve le contraire.

Parmi les aspects les plus révélateurs de ce comportement, signalons le développement de l'emploi collectif de matériel agricole, le mouvement qui entraîne les C.E.T.A. français vers un travail de groupe et une répartition des tâches entre adhérents, l'apparition enfin d'étables collectives, et les prises de position toujours plus affirmées en faveur d'une organisation de la production parallèle à l'organisation des marchés.

Certes, il ne s'agit pas encore de réalisations généralisées (sauf pour l'emploi collectif de matériel en France). Mais le sens de l'évolution paraît certain: des agriculteurs cherchent à résoudre eux-mêmes le problème de leurs relations avec le monde non agricole et des structures de production en commençant par une étude plus scientifique de ces problèmes et en mettant au point, empiriquement et en tâtonnant, des formes de coordination compatibles avec leur efficacité de production et leur dignité d'homme.

Actuellement, l'écart entre les moyens dont ils disposent, (connaissances, capitaux, relations avec des personnalités non agricoles) et les besoins correspondant à leur ambition est encore trop grand pour qu'une forte minorité puisse y réussir.

C'est pourtant, semble-t-il, une voie assez séduisante. Elle peut se résumer ainsi : réaliser une décentralisation des tâches et des responsabilités qui soit optimum, en la basant d'abord, sur une analyse technique et économique précise et réaliste, et en donnant la priorité au progrès économique et social sur la volonté de puissance ou le désir de profit d'individus ou de groupes sociaux limités.

Dans cette conception, l'intégration verticale contractuelle ne serait que le moyen d'assurer l'éducation technique et économique des producteurs agricoles et de mettre en pleine clarté des droits et devoirs réciproques, ceci à partir de l'analyse objective des conditions de production et des modalités du progrès technique et des besoins du consommateur.

Une telle manière de voir sous-estime sans doute la part de contrainte nécessaire au fonctionnement économique et le coût non négligeable de l'analyse scientifique et de l'information objective. Elle n'en anime pas moins une partie des jeunes agriculteurs, particulièrement en France, et ne semble pas contredire les objectifs généraux de la C.E.E.

Il faut en retenir, au moins, deux corollaires, qui ne sont pas démentis par l'évolution actuelle des phénomènes de coordination de la production agricole.

- L'intégration verticale sera d'autant meilleure qu'elle résultera d'une analyse technique et économique plus approfondie réalisée par les intéressés et, d'abord, les agriculteurs eux-mêmes,
- le choix des structures de production est sans doute bien plus vaste et les solutions bien plus variées qu'on ne pourrait le croire. A partir du moment où ce choix est fait par des agriculteurs capables d'analyser consciemment leurs conditions de travail et de traiter sur un pied d'égalité avec les autres agents économiques, les structures de production révèlent une étonnante malléabilité, dans les diverses régions de la C.E.E.

C) Essai d'application aux diverses régions de la C.E.E.

Il ne peut s'agir ici que d'une approche très sommaire. Une analyse détaillée des régions de la C.E.E. par branche de production ne peut être que le résultat d'un travail d'équipe prolongé. On peut cependant tenter de répartir ces régions en groupes relativement homogènes en utilisant comme critères de classement:

- les productions dominantes,
- la situation des débouchés,
- les structures de production actuelles,
- les caractéristiques démographiques et sociales,
- les encadrements déjà en place.

1. On peut ranger, dans un premier groupe, les régions à agriculture intensive, proches des grands centres de consommation et où les exploitants savent déjà suivre d'assez près les marchés et rechercher les spéculations les plus rentables.

Dans ce groupe, on peut distinguer les régions où prédominent les productions fourragères et animales, celles qui se consacrent surtout aux productions céréalières, celles enfin où les cultures spéciales sont prédominantes dans le revenu brut.

On peut rattacher au premier sous-groupe la majeure partie des Pays-Bas, à l'exception des provinces de Nord et de Sud-Hollande, la Belgique (sauf une partie des Flandres et des Ardennes), la Basse-Saxe, la Rhénanie-Palatinat, la Rhénanie-Westphalie, la Bavière, et le Nord de la France (sauf les Flandres).

Au deuxième sous-groupe, peuvent se rattacher la région parisienne, la Picardie, la Champagne, La Lorraine.

Au troisième sous-groupe, on peut enfin rattacher les provinces de Hollande, une partie des Flandres belges, la Vallée du Rhin, le Bade-Wurtemberg (non compris la forêt Noire et le Jura Souabe), la presque totalité des plaines et des collines d'Italie du Nord.

Dans toutes ces régions, l'agriculture peut être considérée comme assez solidement encadrée, le remplacement des exploitants y est largement assuré, la hiérarchisation à l'intérieur du monde agricole, bien que de type relativement traditionaliste, n'est pas bouleversée par les évolutions techniques récentes et reste efficace. Par ailleurs, les débouchés locaux sont importants et permettent l'existence de circuits courts de vente. Sauf pour l'aviculture, les besoins d'une intégration verticale stricte ne s'y sont guère encore fait sentir; par ailleurs, les organismes professionnels en place ont les moyens de la prendre en charge sans transformation profonde des exploitations.

Cependant, en ce qui concerne le premier et le deuxième sous-groupe, l'intensification de la production nécessaire au relèvement du niveau de vie des agriculteurs ne semble pas capable d'absorber toute la main-d'oeuvre disponible et une concentration des exploitations de faible taille semble inévitable.

Enfin, spécialement pour les régions de la Belgique, des Pays-Bas, du Bade-Wurtemberg et de l'Italie du Nord, malgré la présence de très importants débouchés locaux et par suite de la pression démographique et du niveau technique assez élevé des producteurs, une politique d'exportation agricole hors de la région semble souhaitable, ce qui doit favoriser les intégrations d'aval.

2. Un deuxième groupe peut être formé par les régions encore assez extensives, mais moins régulièrement que les régions précédentes, assez éloignées des grands centres de consommation et où les agriculteurs suivent moins facilement les évolutions du marché. En outre, dans ces régions, les structures sociales traditionnelles sont ébranlées et relativement peu efficaces en matière économique. Par contre, l'encadrement coopératif reste assez fourni. Ce sont surtout des régions françaises et trois régions italiennes

- à production animale dominante: Ouest, Centre et Centre Est de la France
- à production céréalière dominante: Sud-Ouest de la France
- à cultures spéciales dominantes: Sud et Sud-Est de la France, Italie centrale.

Dans ces régions, les problèmes d'écoulement sont urgents, les structures d'exploitations remises en cause (notons le rôle qu'y tient le métayage), les revendications sociales actives. C'est dans ces régions que l'intégration verticale contractuelle paraît ren-

contrer les conditions actuelles les plus grandes d'efficacité sur le relèvement du niveau de vie et où elle peut le plus profondément contribuer à remanier les structures de production.

Pour les régions françaises, en outre, elle correspond à un souci d'augmenter en priorité la productivité du travail, fut-ce au prix d'une reconversion importante de main-d'oeuvre.

Pour les régions d'Italie Centrale, auxquelles on peut joindre le Bas-Rhône Languedoc français et quelques plaines littorales de l'Italie du Sud et de Sicile, l'intégration verticale serait surtout le moyen, grâce à des exportations accrues, d'assurer une reconversion vers les fruits et légumes plus accusée, susceptible de mieux valoriser une main-d'oeuvre encore excédentaire.

3. Un dernier groupe, enfin, peut être constitué par les régions à agriculture pauvre, sans cultures spéciales, à structures d'exploitation défavorables, et à trop plein de population rurale. Dans ces régions, l'agriculture a besoin d'une aide massive de secteurs non agricoles, d'une reconversion sensible de la main-d'oeuvre en vue d'autres activités et d'une transformation profonde de relations qu'entretiennent les paysans avec les économies non-agricoles.

Ces relations sont encore peu développées (autarcie alimentaire) la diffusion du progrès technique est difficile, les paysans assez méfiants à l'égard des innovations et des valeurs sociales étrangères à leur milieu, l'émigration temporaire ou définitive parfois entrée dans les moeurs comme un véritable besoin.

On ne peut compter sur les encadrements existants (sauf dans les régions d'Allemagne Fédérale) pour réaliser l'évolution.

Dans un premier sous-groupe, nous pouvons placer les montagnes humides, essentiellement consacrées à l'élevage bovin extensif ou semi-extensif associé à des cultures pour l'autoconsommation, Ardennes, Hunsrück, Forêt Noire, Vosges, Jura Souabe, Jura français, Alpes françaises, allemandes et italiennes, Massif Central français, Pyrénées.

Dans un deuxième sous-groupe, se placent Landes de Gascogne, Corse, Alpes du Sud Françaises et Sardaigne, où le problème peut être considéré comme du ressort de tâches d'ensemble d'aménagement régional plus que comme un problème agricole et paysan. La densité de population, (sauf en Sardaigne) active agricole est relativement faible; le milieu naturel a des caractères excessifs et déséquilibrés et les structures sociales locales sont inadaptées au travail de réanimation économique.

Un dernier sous-groupe, enfin, est constitué par les collines et montagnes surpeuplées du Sud de l'Italie, à habitat exagérément groupé, à caractéristiques sociologiques très accusées loin de la plupart des grands centres de consommation; les exploitations en moyenne de très faible taille sont consacrées à des productions pour la consommation locale, ce qui empêche l'intensification par les productions à haut rendement brut mais sans débouchés locaux (vigne, fruits, légumes, primeurs).

Pour le premier sous-groupe, il y a peu à espérer dans l'immédiat d'une politique d'intégration verticale concernant d'autres productions que les volailles et les porcs (en raison de la prédominance d'élevages bovins extensifs).

Pour le deuxième sous-groupe, une telle politique doit s'insérer dans une politique d'aménagement régional plus complète.

Pour le Sud de l'Italie, par contre, une bonne intégration verticale semble une condition prioritaire du développement agricole; ceci ne signifie pas qu'elle soit facile à mettre en oeuvre, car elle n'y rencontre guère de structures d'appui. Cependant, le Marché commun représente pour ces régions, dont les productions peuvent être originales au sein de la C.E.E., une chance certaine (raisins de table, fruits et légumes, primeurs sur les côtes, blé dur). L'intégration par production, réalisée par contrats précis, devrait accélérer leur évolution. Reste à en trouver les initiateurs et les moyens en capitaux.

Il semble bien que si une option politique était prise, les moyens dont dispose le Gouvernement Italien (Cassa per il Mezzogiorno) lui permettraient d'agir rapidement. Le principal obstacle à une telle option politique est la sélection nécessaire des contractants, sélection qui, dans l'ambiance actuelle de surpeuplement et de chômage, aggravée de luttes politiques locales, serait fort impopulaire, et devrait être précédée d'une campagne objective d'information (ou se dérouler en secret, peut être).

Pour terminer cet aperçu régional, il convient de noter que l'intégration verticale, dans la mesure où elle se traduit par une plus grande sécurité, et de la production, et des débouchés, tend à effacer le rôle des facteurs naturels de diversification régionale et à accentuer le rôle des facteurs humains. L'exemple de l'aviculture est significatif; la localisation relative de la production et des débouchés n'influence pas encore notablement le développement des organismes intégrés, beaucoup plus sensibles, par contre, à la présence de main-d'oeuvre bon marché et au dynamisme des dirigeants. Il est bien connu, par ailleurs, que l'organisation de la production et de la vente permettent au maraîchage néerlandais ou de la région de Nantes, de l'emporter, en dépit des handicaps naturels, sur le maraîchage du Sud de la France et de l'Italie, en ce qui concerne des marchés Britanniques et Allemands. On pourrait, certes, croire que la distance de la production par rapport aux débouchés joue un rôle dans cette compétition. Mais c'est beaucoup moins le coût des transports qui intervient que la qualité de la production et de sa présentation, la facilité des relations d'affaires, les habitudes commerciales, qui ont pu, au début, être fonction de la localisation, mais qui sont souvent, maintenant, davantage fonction des structures créées.

Le développement en "auréoles" des productions maraîchères autour des centres traditionnels, quels que soient, ou presque, les nouveaux milieux naturels occupés (région nantaise, Vaucluse, région de Milazzo, entre Palerme et Messine) confirme ce point de vue. Il en est de même, par exemple, des productions pour la conserverie.

L'étude régionale, n'est donc à prendre en considération pour une politique générale d'intégration qu'après une étude des débouchés, des structures de la distribution et des techniques de production jugées les plus efficaces.

Et cette étude régionale doit se préoccuper surtout d'une analyse socio-économique des exploitations et de leur encadrement. La démarche à suivre doit donc inverser les démarches traditionnellement

suivies en matière de géographie agraire. Ceci ne fait que traduire le point de vue volontariste et organisateur que représente l'intégration verticale en agriculture.

D. Les moyens d'une politique d'intégration verticale en agriculture dans la C.E.E.

L'orientation des phénomènes d'intégration verticale en agriculture devrait poursuivre les objectifs suivants:

- promouvoir les organisations qui se traduisent par une hausse de la productivité du travail agricole et une coissance de la rémunération de l'heure de travail agricole,
- assurer l'accroissement des consommations alimentaires et garantir la qualité des produits à la consommation,
- accroître la sécurité des revenus des agriculteurs adhérents à l'intégration et stabiliser les prix à la consommation.

Ces objectifs ne sont conciliables que dans le cadre d'intégrations résultant d'études techniques et économiques approfondies, assorties d'une politique active d'enseignement général et de formation des paysans, ceci dans une ambiance générale d'expansion économique.

Les risques majeurs du développement d'intégration verticale mal conçue sont:

- un transfert de risques au producteur ou au consommateur. Par exemple, une intégration avicole animée par des capitaux industriels privés peut chercher à récupérer sur les prix des aliments ou en abaissant artificiellement le classement des qualités à reporter sur l'agriculteur, les erreurs de sa propre politique commerciale. Inversement, des industries alimentaires puissantes, peuvent, par leur publicité et leur domination des circuits commerciaux, mettre à profit l'incompétence de la ménagère pour écouler des produits de belle apparence mais de qualité diététique douteuse.
- La sclérose d'organismes de trop grande dimension. Par exemple, certains organismes professionnels agricoles à buts économiques, exercent une sorte de monopole de fait sur les approvisionnements et les achats des agriculteurs, monopole qu'ils ont tendance à utiliser à des fins extra-économiques et qui font parfois écran entre les agriculteurs et le reste de l'économie.
- Un accroissement des charges de stabilisation des prix et d'aide sociale au détriment de budgets collectifs, amenés à intervenir pour corriger des déséquilibres économiques et sociaux trop criants. C'est ainsi que l'Etat français a dû déjà intervenir pour soutenir, par l'intermédiaire du FORMA, la vente des poulets de chair, comme il était intervenu jadis pour soutenir la production d'alcool de betteraves.

5921-1/VI/61-F

Il importe, en particulier, d'éviter des gaspillages d'investissements et la stérilisation de facteurs de production préexistants. Il importe également d'empêcher l'apparition de monopoles privés et de tensions entre intégrateurs et agriculteurs. Enfin, il faut prévoir les nécessaires reconversions de main-d'oeuvre agricole et promouvoir la formation économique et technique des paysans et des dirigeants d'organisations professionnelles.

Il peut être tentant, dans ces conditions, de mettre en oeuvre des mesures restrictives tendant à empêcher le développement d'organisations intégrées plus qu'à les sélectionner.

Parmi ces mesures restrictives, on peut signaler:

- l'attribution préférentielle du crédit à des exploitations individuelles de faible dimension et aux organismes qui se déclarent attachés aux formes familiales d'exploitation agricole,
- une fiscalité défavorable aux amortissements rapides et aux transactions,
- des interdictions légales de cumuls d'activités et le maintien d'une législation agricole très différente du droit commercial usuel.

Ces mesures peuvent gêner le développement des organismes intégrés et sauvegarder les apparences du maintien d'exploitations familiales. Elles ont cependant pour inconvénients de gêner aussi, le développement spontané de groupes d'agriculteurs amenés à reconsidérer leurs relations économiques avec l'extérieur. De plus, leur efficacité peut n'être que théorique. En effet, d'une part le marché des capitaux est, actuellement, assez large dans la C.E.E. et les processus d'intégration peuvent être très rentables. Les groupes privés, surtout si la mesure est prise en un moment où la conjoncture leur est défavorable, peuvent en souffrir. Mais il serait surprenant que l'actuel mouvement de capitaux privés vers les organismes privés d'intégration en soit définitivement stoppé. En cas de reprise de la conjoncture, on risquerait de gêner ainsi surtout les groupements coopératifs d'agriculteurs.

D'autre part, une fiscalité défavorable aux investissements et à la concentration en agriculture aurait des effets de distorsion économique au détriment des activités agricoles par rapport à ce qui se produit dans l'industrie. Les groupes privés, plus entraînés que les agriculteurs et les coopératives à tourner les dispositions fiscales risqueraient d'être encore, en définitive, les bénéficiaires.

Enfin, les clivages entre professions réalisés par voie juridique conduiraient à un néo-corporatisme que les économistes considèrent habituellement comme le dirigisme le moins favorable au dynamisme de la production et le plus favorable au développement de rentes de situation privilégiée.

D'une manière générale, d'ailleurs, on peut juger prématuré de codifier dès à présent, une situation économique et technique qui se caractérise par une grande fluidité.

Il semble nettement plus opportun, au lieu de s'attaquer d'abord aux inconvénients d'une première évolution qui n'en est qu'à ses débuts, de favoriser ce qu'elle a de positif, tout en laissant, autant que possible, l'avenir ouvert à d'éventuelles réformes pour canaliser le processus et corriger ses excès.

Toute une série de mesures, au moins, peut réaliser l'unanimité. Ce sont celles qui touchent à l'approfondissement des problèmes techniques et économiques en liaison avec l'intégration verticale et celles qui concernent la formation des paysans et de leurs cadres, celles qui, enfin permettent d'assurer une meilleure diffusion des informations techniques et économiques.

1. Les études économiques

Dans certains cas des insuffisances de données techniques et économiques sur la production agricole, sa transformation et son conditionnement et la mauvaise connaissance du marché des produits alimentaires peuvent être à l'origine de rentes de compétence, de situations économiques privilégiées, particulièrement au niveau de la distribution, et même de mystifications du consommateur.

La situation, de ce point de vue, est très inégale entre les pays de la C.E.E. La plus favorable est sans doute celle des Pays-Bas, la moins bonne celle de l'Italie du Sud et des îles italiennes.

On peut considérer, cependant, que sont encore très insuffisants et souvent pas assez proches des problèmes agricoles actuels, les moyens consacrés par les pouvoirs publics et les collectivités aux études d'économie rurale. Les très grands progrès enregistrés depuis dix ans n'ont pas encore, spécialement en France et en Italie, permis de rattraper le retard pris sur les U.S.A. et les pays Scandinaves.

La connaissance, par les services officiels, des problèmes des entreprises agricoles et des firmes qui travaillent en liaison avec eux est trop souvent empirique et en retard sur l'évolution.

En outre, l'économie rurale s'est spécialement attachée aux problèmes de gestion interne des exploitations et aux problèmes de marché, laissant de côté le problème des autres formes de liaison entre exploitation et consommateur. Les problèmes de gestion ont trop souvent été étudiés sans références précises aux évolutions probables de débouchés et les problèmes de marché surtout du point de vue de la stratégie commerciale, individuelle, dans l'hypothèse d'un marché concurrentiel. Quant aux études de macro-économie, elles ont souvent été conduites dans l'optique d'une adéquation globale offre-demande, grâce à l'intervention de l'Etat au seul niveau du marché.

Les études systématiques par branche de production ont surtout été le fait d'organisations professionnelles spécialisées (y compris les études réalisés en France pour le compte du Commissariat Général au Plan). Leurs conclusions, pour véridiques qu'elles soient en général, n'en sont pas moins, le plus souvent, partielles et visent à préserver les intérêts existants. L'effort d'objectivité réalisé par les services officiels pêche en deux points.

5921-1/VI/61-F

D'une part, ils ne disposent pas toujours des moyens de critiquer avec sûreté les techniques de production et les caractéristiques de marché dont font état les organisations professionnelles. D'autre part, leurs préoccupations ont été surtout dirigées vers l'économie de l'exploitation agricole considérée comme un tout, ce qui leur donnait peu de prise à une analyse en liaison avec les besoins de la consommation.

Promouvoir une recherche économique, conduit par des ingénieurs-économistes en liaison constante avec les entreprises agricoles et para-agricoles semble une tâche fondamentale d'une politique d'intégration verticale. Dans l'immédiat, les recherches sembleraient devoir porter, par ordre de priorité:

- a) sur l'industrie des aliments du bétail et l'utilisation de ces aliments,
- b) sur la conserverie et ses sources d'approvisionnement,
- c) sur les abattoirs de porcins et de bovins,
- d) sur l'industrie laitière et l'économie des étables laitières,
- e) sur la stratégie d'approvisionnement des centrales d'achat de distribution de produits alimentaires au détail.

A moyen terme, il semble indispensable d'essayer d'évaluer, par branche de production agricole, les hausses de productivité à espérer pour les différentes régions de la C.E.E. de la mise en oeuvre, au sein d'intégrations verticales, de techniques plus normalisées, d'une mécanisation et d'une automatisation accrue. Dans l'ordre d'urgence, il conviendrait d'aborder:

- la production d'oeufs,
- la production de porcs,
- la production de viande bovin,
- la production de fruits et légumes,
- la production de lait.

A plus long terme (mais il ne semble pas que l'on doive attendre très longtemps), il serait souhaitable d'essayer de chiffrer les bénéfices et coûts secondaires de l'intégration verticale par branche de production agricole, y compris les frais supplémentaires de coordination économique entre branches intégrées, les frais de reconversion économique des producteurs éliminés et les pertes liées à la stérilisation d'investissements agricoles et industriels préexistants.

Une telle étude pourrait être déjà tentée dans le cas des poulets de chair. On pourrait prendre, au passif, le coût annuel des investissements nécessaires aux nouveaux modes d'élevage et de commercialisation, les pertes de revenu agricole net des aviculteurs traditionnels, la perte de valeurs de fonds de commerce qui est subie par des expéditeurs et vendeurs contraints d'abandonner leur métier, prise en compte pour son intérêt annuel, et, à l'actif, outre la marge nette revenant à l'éleveur, le coût des aliments du bétail, diminué du prix des matières premières utilisées pour la fabrication et la baisse du prix de vente au consommateur.

Bien entendu, on pourrait prendre en compte, pour une analyse plus fine, d'autres éléments tels que, par exemple, au passif, les matières premières d'origine agricole locale utilisées par les éleveurs traditionnels et à l'actif, celui des matières premières d'origine nationale utilisées par le fabricant.

Un calcul sommaire, fait sur le modèle précédent, en Bretagne semble, confirmer l'intérêt macro-économique de l'intégration verticale, dont le plus grand bénéficiaire serait le consommateur, les plus grands perdants étant les branches socio-professionnelles "éleveur" et "expéditeur", dont le nombre d'agents a été fortement réduit. Il est entendu que les éleveurs subsistant, par contre, ont vu leur revenu s'élever fortement.

2. Les études techniques

A côté du développement des études économiques proprement dites, il faut mettre l'accent sur le développement de la recherche technique en fonction des besoins de l'intégration verticale.

Pour ce qui est de la recherche zootechnique, du point de vue de l'intégration verticale, sont particulièrement intéressants à aborder les points suivants:

- a) génétique : fécondité, régularité des phénomènes sexuels, homogénéité des souches sélectionnées vis-à-vis de la vitesse de croissance, du niveau de production, de la résistance sanitaire, des indices de consommation, de la qualité de la production, l'homogénéité au niveau moyen est préférable à une hétérogénéité permettant des records individuels,
- b) alimentation : emploi d'aliments conservés, automatisation de l'affouragement, et, bien entendu, recherche d'économie dans les indices de consommation,
- c) défense sanitaire : prophylaxie collective et réduction du nombre d'interventions individuelles,
- d) équipements : recherche d'économies de main-d'oeuvre et des coûts minimum par tête de bétail, fut-ce au prix d'un agrandissement sensible du troupeau.

En ce qui concerne les productions végétales, sont particulièrement importantes, du point de vue de l'intégration :

- a) génétique : homogénéité des souches vis-à-vis de la date de récolte, du comportement sanitaire, de la qualité des produits,
- b) façons culturales; tout ce qui évite les fluctuations de production, en particulier la fumure, la défense sanitaire et la défense contre les mauvaises herbes, la préparation des semis, l'irrigation, la lutte contre les gelées,
- c) la mécanisation spécialisée des opérations de culture délicates ou très exigeantes en main-d'oeuvre,
- d) les équipements de stockage,

5921-1/VI/61-F

- e) la technologie des transformations,
- f) la normalisation et le conditionnement mécanisables.

3. La formation des cadres et des agriculteurs

Dans la perspective d'une intégration verticale de branches de production agricoles, la formation de cadres doit s'appliquer beaucoup plus au développement de leur culture générale scientifique et économique qu'à l'enseignement professionnel technique proprement dit.

La connaissance concrète des techniques et l'expérience des milieux professionnels touchés est certes indispensable à une action efficace, mais elle ne saurait fournir, à elle seule, sauf à des individualités exceptionnelles, les aptitudes à l'analyse abstraite et à la synthèse sans préjugés que requiert la gestion d'un ensemble intégré.

Inversement, une formation abstraite, à la condition absolue qu'elle soit accompagnée et suivie de stages pratiques dans les entreprises et qu'elle ait développé le goût de l'observation, permet une assimilation rapide au cours des premières années de vie professionnelle, de l'expérience déjà accumulée par les exécutants. Elle donne, en plus, le recul nécessaire à une réappréciation des liaisons existantes entre producteurs et actes de production.

Ce n'est pas, cependant, encore la règle générale, dans la C.E.E., de demander aux cadres des organismes en liaison avec les agriculteurs d'avoir une formation scientifique approfondie; une minorité sort d'établissements de formation professionnelle et on la trouve davantage dans les services officiels ou les firmes privées que dans les coopératives.

Une tendance assez générale des enseignements agricoles par ailleurs, est d'accumuler les connaissances qualitatives plus que de former le jugement. A l'exception de quelques établissements d'enseignement supérieur, les enseignements professionnels agricoles semblent mieux préparer l'élève à recevoir des directives et à être un bon exécutant que le préparer à être un organisateur. Ceci s'explique en partie par suite des difficultés de recrutement des élèves; ceci s'explique sans doute aussi par une conception assez généralisée de l'enseignement agricole, considéré comme devant former l'élève en vue d'un style de vie et d'un état plus qu'à l'efficacité économique.

Il en résulte que la qualité des cadres coopératifs, en particulier, est inégale et les meilleurs d'entre eux ne sortent pas tous de l'enseignement agricole. Inversement, d'ailleurs, il est bien connu que les anciens élèves de l'enseignement agricole sont loin de se diriger tous vers des activités agricoles ou para-agricoles.

A côté de l'effort de formation en plus grande quantité, effort que tous les pays de la C.E.E. ont à leur programme de politique agricole, un effort de réorientation de l'enseignement est sans doute souhaitable. Il prendrait, à notre avis, l'aspect d'un renforcement de la formation en sciences de base (et spécialement, des mathématiques et de l'économie) au détriment de l'enseignement de connaissances tech-

niques. Ceci pourrait être compensé par une spécialisation technique plus accusée, allégeant d'autant le programme de cette formation.

Cependant, il serait sans doute erroné de condamner les formations encore assez polyvalentes données dans les enseignements supérieurs des pays de la C.E.E., tout au moins la spécialisation tardive qui les caractérise. Cette formation ne paraît certes pas nécessaire à la totalité des cadres agricoles et, généralisée à plus grande échelle, constituerait un gaspillage de travail pour les professeurs et les élèves. Elle reste, cependant, utile pour une minorité; les problèmes de coordination inter-branches prendront, en effet, de plus en plus d'acuité à l'avenir. Une formation polyvalente agronomique et zootechnique réservée à ceux qui peuvent la recevoir, basée sur une bonne culture mathématique et économique, assortie de stages techniques variés, en exploitation et en usines, permettrait d'en faire des coordinateurs pour les organismes prenant une grande importance sociale et exigeant la compréhension d'ensemble des problèmes agricoles.

Il semblerait, par contre, criticable de confier la gestion de ces organismes à des personnalités ignorant tout des équilibres biologiques et des caractéristiques socio-économiques des exploitations agricoles.

Il serait encore plus néfaste de se confier à la seule compétence des cadres, quelle que soit leur valeur. Ce serait le plus sûr moyen d'aboutir à ce que l'on désigne habituellement sous le nom de "technocratie". Les inconvénients d'une "technocratie" ne seraient pas seulement d'ordre social : perte de liberté économique, séparation croissante entre responsables et irresponsables. Ils peuvent être d'ordre économique : inadaption aux besoins du consommateur liée à des hypothèses trop présomptueuses sur son comportement, marge excessive prélevée par les directeurs et les divers "experts", orientation des organismes en fonction de l'intérêt des seuls cadres, etc... Ils peuvent aussi conduire à l'inefficacité technique, par suite des difficultés qu'il y aura à obtenir la collaboration compétente des agriculteurs exécutants.

Ceci nous conduit à insister sur l'urgence d'un effort généralisé de formation des agriculteurs eux-mêmes. L'action éducative directe de l'intégration verticale est certaine, comme en fait foi le comportement des agriculteurs intégrés. Mais cette éducation est partielle, et, trop souvent orientée en fonction des seuls intérêts du centre intégrateur.

Indépendamment d'un effort destiné à améliorer la culture générale des agriculteurs, effort dont personne ne conteste l'utilité et l'urgence, il semblerait désirable que des rudiments de culture économique et de théorie de l'organisation des entreprises soient dispensés au moins aux participants agricoles des intégrations verticales, sinon à la paysannerie toute entière....

Cette formation complémentaire pourrait prendre la forme de sessions d'études, avec visites d'organismes intégrés et être prise en charge soit par les pouvoirs publics, soit par les organisations professionnelles indépendantes des organismes intégrés, soit

5921-1/VI/61-F

par des coopératives intégrées dans la mesure où elles sont réellement soucieuses des intérêts de leurs adhérents.

En outre, la formation de cadres issus directement des milieux paysans, sous forme de promotion sociale accélérée pour adultes, par exemple, apporterait un utile contrepois à l'action de cadres originaires de l'enseignement normal.

L'homogénéisation de la formation intellectuelle des participants à une intégration verticale et les échanges culturels sur pied d'égalité, dans la mesure où ils sont réalisables, sont, à la fois, un moyen d'éviter les effets de domination unilatérale, de pousser plus loin la rationalisation des liens réciproques et d'accroître l'efficacité du fonctionnement de l'ensemble. Par contre, en faisant ainsi disparaître certaines motivations tenant au goût du pouvoir, ou à des possibilités de gain individuel, on peut décourager certaines intégrations sans véritable justification économique d'intérêt général.

Quel que soit cependant l'effort d'éducation entreprise, il ne peut porter de fruit que si une information objective est disponible.

4. Diffusion des informations

L'intégration verticale dans ses aspects négatifs se présente surtout comme un monopole du contrôle exercé sur les échanges entretenus avec l'extérieur par les entreprises intégrées. Dans ses aspects positifs, elle s'apparente à une meilleure circulation d'information (et tout échange peut être assimilé à une telle information).

La diffusion d'informations objectives, c'est-à-dire d'informations qui ont une valeur positive pour tous ceux qui la reçoivent est donc un moyen efficace d'améliorer le fonctionnement de l'intégration. Elle élimine, en particulier, les duperies qui menacent le contractant le plus faible, évite des erreurs d'orientation, etc...

Combattre le "secret commercial" qui tend à entourer les phénomènes d'intégration, diffuser les connaissances sur les marchés et sur les techniques, révéler les tendances de la production intégrée et les forces qui l'organisent sont des moyens de combattre les tentatives de concentration excessive, dans la mesure où elles n'ont pas de réelle justification technique et économique et d'aider, au contraire, celles qui correspondent à de réels besoins socio-économiques.

Une telle action n'est évidemment pas à attendre des seules firmes privées, dont les "relations publiques" seront toujours partielles et partiales.

Il faut donc souhaiter que se conjuguent l'action de la concurrence, des pouvoirs publics, des organisations agricoles et des coopératives pour la mener à bien.

Dans cette tâche, les pouvoirs publics peuvent jouer un rôle décisif. Ils peuvent utiliser les moyens de diffusion dont ils ont le contrôle et par ailleurs imposer certaines conditions de publicité et d'information aux firmes intégrantes.

L'emploi de la radiodiffusion et de la télévision serait très efficace pour susciter l'intérêt du monde paysan en faveur des formes jugées souhaitables d'intégration. Il peut éventuellement être mis au service d'organisations agricoles, sous le contrôle de l'Etat de préférence. Aussi efficace sans doute serait la diffusion auprès des ménagères, de jugements objectifs sur les qualités diététiques de produits alimentaires. Encore faut-il que l'Etat ne fasse pas à son tour preuve de partialité en cédant à des intérêts privés ou en poursuivant des objectifs politiques à trop court terme.

Indépendamment de cette diffusion d'informations générales et à partir du moment où l'intégration prend une importance sociale, il convient d'assurer au sein de chaque branche de production des mises au point périodiques qui atteignent effectivement les producteurs agricoles intéressés.

De telles mises au point existent déjà dans tous les pays de la C.E.E., mais elles ont le défaut de ne s'intéresser que médiocrement aux structures de production et de se présenter en général sous un langage peu familier aux agriculteurs.

Un effort analogue, dans ce domaine technico-économique à ce qui est déjà réalisé pour la diffusion des techniques agricoles proprement dites est à préconiser. Il suppose qu'existent les observateurs réellement impartiaux en mesure de recueillir les données. Actuellement, sauf partiellement aux Pays-Bas et en Allemagne Fédérale (1) et encore dans ces deux pays en est-on pour l'instant à des formes très classiques d'observation des marchés et de la production, on peut dire que ces observations n'existent pas.

Les mesures précédentes ne soulèvent pas d'objections majeures d'ordre politique. Les mesures qui suivent seront plus contestées.

5. Action sur le crédit et les subventions

Les investissements exigés par les processus d'intégration verticale concernent en particulier:

- les usines de transformation et de conditionnement,
- les usines d'aliments du bétail,
- les marchés,
- les moyens de stockage,
- les locaux d'élevage,
- les machines spéciales de culture et d'intérieur de ferme.

En outre, des besoins élevés de crédit existent pour la gestion des stocks, les avances aux entreprises intégrées et les assurances.

(1) Aux Pays-Bas, enquête semestrielle, en Allemagne, rapport vert. En France, le rapport sur la situation agricole ne fournit pas des données sur la vie économique des entreprises et paraît avec un très grand retard.

La politique de crédit suivie par les Organismes de Crédit Agricole, le contrôle des prêts privés et les aides budgétaires de l'Etat paraissent donc des moyens efficaces de régler la vitesse de développement du phénomène et de sélectionner les modèles d'organisation. Encore faut-il que des moyens d'information et de jugement soient mis à la disposition des responsables officiels et nous avons insisté sur l'insuffisance des études économiques déjà réalisée (sauf, en France, pour l'aviculture).

Actuellement, les prêts consentis en amont et en aval des exploitations agricoles sont, sauf pour une partie des coopératives ou des organismes professionnels agricoles à buts économiques, originaires de sources privées ou de fonds d'investissements publics indépendants de la politique agricole. Il en résulte une incoordination avec les besoins des exploitants. Inversement, les prêts de caractère agricole, sauf encore dans le cas des coopératives agricoles, peuvent difficilement être orientés vers des transformations profondes de structure des exploitations ou des établissements extérieurs à ces exploitations.

Même pour les coopératives, d'ailleurs, seules celles qui contrôlent leurs sources de crédit ont la liberté d'agir en vue d'une modification sensible des structures de production. Celles qui sont tributaires d'une politique nationale de crédit agricole doivent tenir compte d'impératifs sociaux définis par les organismes de tutelle, impératifs sociaux qui nous semblent souvent ressortir de conceptions anachroniques de la production et du comportement des paysans plus qu'à une analyse politique et économique objective.

En particulier, la définition du caractère agricole des entreprises à partir des critères de dimensions accordant ou rejetant le droit au crédit, semble très criticable. Une telle définition, en effet, ne tient pas compte des liaisons de l'entreprise avec d'autres producteurs et peut être tournée par une dispersion fictive de la production.

De même, le comportement qui consiste à ne se préoccuper que des garanties déjà existantes de solvabilité, indépendamment des caractéristiques techniques et économiques du projet pour lequel le prêt est accordé, semble peu compatible avec une politique de crédit favorable aux hausses de productivité.

Il serait plus judicieux de sélectionner les bénéficiaires des prêts sur le vu des statuts des organisations dans lesquelles ils sont engagés et après une étude technico-économique du projet. C'est d'ailleurs le comportement normal des banques privées.

Autrement dit, une politique de crédit favorable au développement de l'intégration verticale en agriculture devrait s'appuyer sur des analyses techniques et économiques plus poussées et non sur des règles comptables a priori. De telles analyses peuvent seules donner leur sens à des politiques de sélection des bénéficiaires et non les grandes options imprécises en faveur d'objectifs dits sociaux.

Ceci nous paraît encore plus exact en ce qui concerne les politiques de subventions. Le prêt implique toujours un risque pour l'emprunteur et suppose de sa part un comportement relativement dynamique. La subvention mal étudiée peut n'être qu'une prime à la paresse ou au gaspillage.

Elle ne peut se justifier :

a) que pour combler des handicaps dont la cause profonde est sociologique ou historique et non due à des erreurs économiques actuelles. C'est spécialement au développement de groupements d'agriculteurs que s'applique cette affirmation. Elle rejoint l'idée de plus en plus acceptée par l'opinion publique selon laquelle les agriculteurs sont des victimes particulièrement méritantes de la croissance économique et doivent être aidés à modifier leurs méthodes de production et de vente,

b) lorsqu'elles s'appliquent à des actions effectivement destinées à accroître la productivité et que les crédits privés font défaut. Ceci concerne spécialement tous les organismes à caractère expérimental et particulièrement dans la C.E.E., les intégrations d'oeufs, de bovins à viande, de lait, de fruits et de légumes,

c) exceptionnellement et à titre provisoire, en cas de déséquilibre trop flagrant entre les efforts fournis par les producteurs agricoles et les prix qu'ils perçoivent.

Les investissements relatifs aux organismes intégrés peuvent souvent sembler très lourds. Les gaspillages relatifs aux investissements individuels non coordonnés sont encore plus élevés. Dans le cas de la France, la construction d'une étable de stabulation libre presque pas automatisée pour 20 têtes de bétail, représente, par tête, environ 150% du prix de revient par tête de la totalité de l'équipement de récolte, de stockage, de l'ensilage, de logement des animaux, de l'équipement automatique et d'enlèvement du fumier, de salle de traite avec réfrigération, conçu pour 480 animaux en une seule étable.

L'utilisation collective d'un atomiseur pour traitements anti-parasitaires permet de traiter environ 15 hectares de verger (d'avantage avec des espèces différentes correctement choisies) pour une immobilisation de 2 millions d'anciens francs environ. Or, la surface moyenne des vergers en France est de l'ordre de 2,5 hectares seulement, etc...

Il semble donc judicieux d'encourager systématiquement tous les équipements, fussent-ils de très grande échelle, qui font preuve de leur efficacité technique, dès qu'ils sont assurés de plein emploi. Or, c'est plutôt la politique inverse qui est actuellement prônée, c'est-à-dire l'aide aux investissements individuels ou à petite échelle, seraient-ils sous-employés à partir du moment où les chances de solvabilité de l'emprunteur sont assez grandes.

Peut être conviendrait-il, sans en laisser l'initiative aux banques privées, que les organismes traditionnels de crédit aux agriculteurs entreprennent eux-mêmes des études de rentabilité et d'organisation des organismes intégrés, préluant à la mise sur pied de services spécialisés dans le crédit par principales branches de production agricole. On pourrait d'ailleurs envisager, si une politique de prudence en matière de crédit agricole aux organismes intégrés paraissait s'imposer, d'alimenter des caisses spéciales par des prélèvements perçus sur les productions intégrées lors de leur passage dans les centres de conditionnement.

6. Codification de l'intégration verticale

Une codification généralisée des règles juridiques applicables aux organismes d'intégration verticale en agriculture et un développement de la législation portant sur les statuts des organismes intégrés agricoles peuvent paraître prématurés sur certains points de vue à l'heure actuelle. L'inefficacité de certaines mesures que l'on pourrait prendre par voie juridique pour essayer de protéger l'indépendance économique des exploitants nous semble probable : on peut faire le parallèle avec les mesures destinées à protéger les pouvoirs des actionnaires dans les sociétés par action. Ces mesures ont quelque peu protégé les intérêts économiques des actionnaires (en ce qui concerne d'ailleurs davantage la conservation du capital que les dividendes) mais n'ont nullement empêché le renforcement des pouvoirs des Conseils d'administration et des directeurs, voire des cadres supérieurs.

Par contre, les mesures destinées à défendre l'indépendance des exploitants peuvent provoquer des difficultés de gestion des organismes intégrant en agriculture et spécialement, en raison du caractère officiel de leurs documents, des coopératives agricoles. Ce serait le cas, en particulier, d'une réglementation interdisant la généralisation de contrats individuels entre adhérents et coopératives agricoles, mettant des entraves à la division des activités par branche verticales, réduisant les pouvoirs de marchandage de la coopérative vis-à-vis de ses adhérents en lui imposant la nature et l'importance des services à leur rendre, etc...

Inversement, une législation visant à obliger les entreprises agricoles à accepter une discipline ne paraît souhaitable qu'après une mise en évidence indiscutable des avantages techniques et économiques directs de cette discipline. Il serait désastreux de l'imposer pour des considérations sociales, professionnelles ou politiques ayant peu à voir avec les nécessités du progrès technique.

Le risque le plus grave est constitué par des propositions de statut professionnel qui, sous prétexte d'organisation et de rationalisation viseraient avant tout une stabilisation de l'offre et le maintien des structures actuelles de production. En dehors des motifs sanitaires, génétiques ou encore de soucis de normalisation et de défense de qualité commerciale des produits en vue de l'exportation, une telle discipline imposée par des voies légales semble à rejeter.

Sont spécialement à rejeter en particulier, les dispositions qui viseraient à interdire les hausses de productivité du travail agricole, dispositions qui peuvent s'abriter derrière des prétextes de défense de la qualité ou de défense des consommations. Il importe de bien séparer l'activité réglementaire des services chargés de veiller à la qualité diététique des produits de celle des services chargés de coordonner l'économie des productions. Il est arrivé, d'ailleurs que des prétextes de santé publique aient au contraire, été mis à profit pour favoriser la politique commerciale d'entreprises intégrantes avec la complicité de fonctionnaires (contrôle de l'au utilisée dans la fabrication des glaces, interdiction de la castration chimique des poulets par exemple).

Par contre, une intervention législative apparaît souhaitable au sein des pays de la C.E.E. pour assouplir la définition des activités agricoles, pour favoriser la constitution de groupements agricoles à activité industrielle et commerciale. Les législations existantes sur les ententes commerciales, sur les refus de vente aux détaillants devrait être amendées pour les cas où elles empêcheraient les groupements de producteurs agricoles de valoriser leurs efforts de régularisation de la production et d'amélioration de la présentation. Pour éviter les inconvénients de monopoles, il conviendrait cependant de l'assister d'un contrôle des ententes horizontales, d'empêcher, en particulier, une répartition régionale des débouchés entre firmes intégrantes.

C'est à ce dernier type de mesures restrictives que semble devoir, pour l'instant, se limiter l'action de frein des pouvoirs publics sur le développement des organismes d'intégration.

Rappelons, en effet, que s'il y a des liens étroits entre concentration horizontale et intégration verticale, le développement de la première tend à faire passer en un petit nombre de mains des phases de production alors que celui de la seconde aboutit à une coordination par branche de production. Or, la coordination par branche de production a des justifications économiques et techniques objectives, puisqu'il s'agit de produire un bien qui est défini, par ses caractéristiques individuelles et la demande des consommateurs.

Par contre, réunir en un petit nombre de mains une phase de production définie, ce n'est pas tant ajouter des possibilités d'amélioration aux conditions de la production qu'assurer une meilleure position stratégique aux firmes subsistantes. L'intégration verticale est donc davantage d'intérêt public que la concentration horizontale. Et ceci est renforcé par le fait que l'adjonction de nouvelles organisations verticales correspondant à des besoins nouveaux est plus facile que la création d'entreprises nouvelles au sein d'une activité de production déjà concentrée. Autrement dit, il est plus difficile de conserver des rentes de monopole par intégration verticale que par concentration horizontale.

La première ne s'adresse qu'à un petit nombre de besoins économiques définis et ceux-ci sont en nombre croissant dans les économies de la C.E.E., tandis que la concentration horizontale, dans la mesure où elle ne s'accompagne pas d'une scission en activités diversifiées de l'activité concentrée, aboutit à contrôler des moyens de production en quantité plus limitée.

Il est ainsi beaucoup plus grave, par exemple, d'agrandir la taille des usines de transformation de produits laitiers que de leur donner le pouvoir d'organiser la production en amont et la vente en aval : la quantité de matière première traitée, dans cet exemple, augmente beaucoup moins vite que la valeur et la variété des produits finaux offerts aux consommateurs.

L'intégration verticale tend, certes, à déboucher sur la concentration horizontale. Mais il faut relever qu'elle n'y débouche, en principe, qu'après coup, et que la concentration réalisée porte sur des activités plus spécialisées, résultant d'une analyse des activités antérieures a donc moins de caractéristiques de monopoles

5921-1/VI/61-F

et d'inconvénients sociaux.

L'intégration verticale tend donc à réaliser une "mise en ordre" d'intérêt général, plus favorable au maintien d'une liberté économique que la concentration horizontale directe. Et c'est une raison suffisante pour ne pas tenter de transposer à son propos les méthodes de lutte pour la liberté économique utilisée en matière d'ententes horizontales.

CONCLUSIONS GENERALES

Le développement de l'intégration verticale dans les pays de la C.E.E., en retard encore sur ce qui s'est produit aux U.S.A., en Grande Bretagne et en Scandinavie, est commencé.

Après l'élevage des poulets de chair, celui des pondeuses et des porcs, puis celui des bovins à viande, ainsi que les productions destinées à l'industrie des conserves alimentaires sont les plus directement concernées. Aux intégrations précédentes animées de l'extérieur du milieu agricole, particulièrement par les producteurs d'aliments du bétail et les industriels transformateurs de produits agricoles, s'ajoutent les efforts d'organisation de la promotion des ventes et de la production déjà entrepris par les coopératives agricoles, les organisations professionnelles agricoles et dans une certaine mesure les pouvoirs publics.

Ces efforts semblent devoir croître rapidement dans les années qui viennent et s'étendre à la presque totalité des productions agricoles, à l'exception des céréales qui font déjà l'objet d'une organisation souple de soutien des prix.

Les fruits et légumes d'abord, les vaches laitières ensuite ne paraissent pas devoir échapper à l'évolution. Dans cette hypothèse, les groupements d'agriculteurs peuvent et devraient jouer un rôle actif de plus en plus efficace et ceci se traduirait par de nouvelles formes de division du travail et de coordination des efforts au sein même des exploitations agricoles.

Cette évolution devrait aboutir à une hausse sensible de la productivité du travail agricole, un freinage des tendances à la hausse des marges commerciales et industrielles concernant les produits achetés ou vendus par les agriculteurs, malgré une amélioration de la qualité des services rendus aux acheteurs.

En outre, elle contribuerait à faciliter les interventions sélectives des pouvoirs publics et en vue d'améliorer l'adéquation offre-demande de biens d'origine agricole.

Cependant, on peut craindre l'apparition de graves problèmes de reconversion pour les exploitations restées en dehors du mouvement et une tension à la baisse sur les prix payés aux producteurs agricoles.

En outre, les dangers de domination sociale et économique, tant sur les agriculteurs que sur les consommateurs sont indéniables. Pour les combattre, pouvoirs publics et organisations professionnelles agricoles seront tentés de mettre en oeuvre des mesures de freinage à tendances corporatives et malthusiennes, remède qui ne semble pas, en général, le plus adéquat.

5921-1/VI/61-F

Des mesures générales de recherche technique et économique, une meilleure diffusion des informations touchant à la production agricole intégrée, une meilleure coordination de la politique du crédit, des études de marché et des études sur l'organisation des entreprises, semblent susceptibles de promouvoir la formation d'organismes intégrés, tout en gênant l'apparition des monopoles et de leurs inconvénients.

Une option politique favorable à l'intégration verticale présente des risques évidents d'impopularité, mais rencontrera aussi l'adhésion d'une importante fraction des agriculteurs, dans la mesure où elle donnera la préférence aux coopératives, s'accompagnera de mesures sociales, d'aide aux agriculteurs et se déroulera dans une ambiance d'expansion économique générale.

Il reste cependant essentiel de ne pas oublier la profondeur des bouleversements qui seront ainsi préparés, l'absolue nécessité d'en évaluer les répercussions macro-économiques et l'importance majeure qu'il y a à y associer activement les agriculteurs.

-+--+--+--

QUELQUES TYPES DE CONTRATS D'INTEGRATION
VERTICALE EN AGRICULTURE

I. Dans le secteur avicole

A. Poussins d'un jour

Annexe n° 1

ANNEXE n° 1

CONTRAT DE FOURNITURE DE POUSSINS D'UN JOUR A UN GROUPEMENT
COOPERATIF.

Afin d'améliorer et de régulariser sa production, le groupement des Coopératives A fait accord avec les accouveurs fournisseurs.

En conséquence, le soussigné s'engage à se conformer aux règles suivantes:

- 1°) Fournir au groupement A une quantité régulière de poussins par mois à des dates régulières fixées après accord de part et d'autre.

Ces poussins devront:

- a) présenter toutes les garanties sanitaires.
 - b) être d'un poids qui sera déterminé en comité technique pour chacun des croisements ou races intéressés
 - c) être issus de reproducteurs rigoureusement sélectionnés.
- 2°) Adhérer au contrôle officiel hygiénique et sanitaire de la DSV¹ et à se conformer au règlement de ce contrôle.

a) Conditions sanitaires -

Sera-obligatoire :

- 1 visite de contrôle annuelle sanitaire (Dr X)
- 1 visite de contrôle annuelle zootechnique (Dr Z)
- 1 visite trimestrielle par un Technicien avicole de la DSV accompagné du Technicien du groupement A .
- le contractant accepte en outre, les visites inopinées du Technicien du groupement A.

b) Conditions d'hygiène -

Désinfection - à la fin de chaque saison l'ensemble des poulaillers devra être désinfecté. Les incubateurs le seront régulièrement.

- 3°) Livrer aux adhérents de la Coopérative A les poussins destinés à la production de la chair, le mercredi ou le jeudi.

- 4°) Prévenir, par lettre recommandée, le Directeur du Groupement A 4 semaines avant la date de livraison prévue, dans le cas où, pour une raison de force majeure il serait dans l'impossibilité d'effectuer cette livraison; il fournira alors les raisons de ce manquement.

.../...

Dans le cas où cette clause ne serait pas observée ou si un manquement à la livraison prévue n'était pas pleinement justifié, l'intéressé versera au groupement A le montant intégral de cette livraison

Cette sanction légitime pourra entraîner la rupture du présent contrat.

En cas de pertes anormales des jeunes sujets à l'élevage chez un adhérent du groupement A, une commission sera convoquée sur place afin d'en déterminer les causes. Elle comprendra l'accoureur ou son représentant, un vétérinaire de la DSV et le Technicien du groupement A.

5°) Aliments - L'accoureur aura la liberté totale du choix de l'aliment. Un prélèvement d'aliments sera fait aux fins d'analyses tous les trimestres, par le Technicien de la DSV.

6°) Races - L'accoureur s'engage à fournir les races ou croisements demandés par le groupement A

Le choix des races ou croisements sera décidé avant la préparation du cheptel reproducteur, au cours d'une réunion des éleveurs accoueurs et des principaux représentants du groupement A, après accord de part et d'autre.

7°) Paiement -

Les poussins destinés à la production de la chair seront livrés aux adhérents (au prix de 1 unité) et payés à l'accoureur par la Coopérative A (au prix de 1 unité).

Les poussins destinés à la ponte seront vendus à un prix défini au moment de la préparation du cheptel reproducteur, suivant races, croisements et catégories (sexé ou non) et payés par l'adhérent.

Lu, approuvé et accepté:

(signature)

N.B. - Les accoueurs intéressés peuvent dès maintenant bénéficier de la garantie du contrôle officiel de la DSV, après visite du service vétérinaire et technique, les épreuves de séro-agglutination seront alors effectuées sur le nouveau troupeau pondeur.

1) DSV = Direction Services Vétérinaires

B. Production de volaille

Annexe n° 2

" 3

" 4

" 5

" 6

" 7

" 8

" 9

" 10

ANNEXE n° 2

CONTRAT DE PRODUCTION DE VOLAILLES - TYPE EXPEDITEUR

Entre

D'UNE PART: Mr A cultivateur-éleveur de volailles en
la commune de :

D'AUTRE PART: Mr B demeurant à
il a été convenu et arrêté ce qui suit :

1° Monsieur B, sus-nommé, s'engage à acheter à Monsieur A également sus-nommé, pendant une période de un an allant de novembre 1959 à novembre 1960, la totalité de ses poulets de chair, moyennant le prix garanti defrs. le kg.

2° Monsieur A s'engage à vendre exclusivement à Monsieur B, le produit de son élevage, pendant la période et au prix ci-dessus indiqués.

3° A la fin de la période de référence ci-dessus indiquée si le cours moyen officiel de l'année a été supérieur au prix de francs le kilogramme, Monsieur B s'engage à restituer à Monsieur A la différence en plus sur la quantité livrée.

CONDITIONS DE VENTE

Art. 1° - La marchandise livrée sera de qualité saine, loyale et marchande.

Art. 2° - Sauf stipulation contraire entre parties, les poulets seront âgés de treize semaines maximum, devront être livrés à jeun et dégriffés.

Art. 3° - Le paiement de la marchandise se fera au comptant à l'enlèvement sur place, selon l'usage en pareille matière.

Art. 4° - Monsieur A devra se conformer au mode d'élevage préconisé par Monsieur B.

ENREGISTREMENT

En cas de difficultés d'exécution, pour quelque cause que ce soit, le présent contrat sera enregistré à la requête de la partie la plus diligente.

Fait en trois exemplaires et de bonne foi

A

le

1959

ANNEXE n° 3

CONTRAT DE PRODUCTION DE POULET TYPE ABATTOIR INDUSTRIEL CONTROLE
PAR UN CONSORTIUM DE FIRMES D'ALIMENTS DU BETAIL.

CONTRAT D'ELEVAGE ET D'ABATTAGE

Entre Monsieur Z

Aviculteur, demeurant à

d'une part, et de la Société A d'autre part, il est convenu
ce qui suit :

1. Monsieur Z s'engage
 - 1) A se conformer au Règlement Intérieur et au Règlement Technique de la Société A dont il a reçu un exemplaire.
 - 2) A fournir

poulets la semaine du	d'un poids vif moyen de
poulets la semaine du	d'un poids vif moyen de
poulets la semaine du	d'un poids vif moyen de
 - 3) A livrer chacun de ces lots intégralement à la Société A
 - 4) A ce que chaque lot ne comporte pas plus de 5% de sujets à pattes jaunes.
 - 5) A ce que ses poulets soient à jeun 6 heures avant le ramassage.
 - 6) 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.
 - 7) A fournir la main d'oeuvre pour la capture et la mise en cage de ses poulets.
2. La Société A s'engage :
 - 1) A prendre livraison des quantités stipulées aux semaines stipulées, sauf en cas d'empêchement résultant d'une force majeure (catastrophe, incendie, grave accident technique)
 - 2) A remettre à l'aviculteur susnommé un bordereau d'abattage mentionnant le poids en viande en chaque qualité

.../...

3. Etre élevés dans de saines conditions d'élevage et d'environnement. Les poulaillers devront être agréés par la Société. Le nombre de poulets en élevage ne devra jamais dépasser dix au mètre carré. Les poulaillers devront être équipés d'un nombre suffisant de mangeoires et d'abreuvoirs. La Société estime que pour un nombre de 500 poulets, il faut :
 - 15 mangeoires double face de un mètre
 - 6 abreuvoirs de 20 litres,
 ou un matériel correspondant à ces normes, ce qui constitue un seuil de sécurité.
4. Etre désonglés et de préférence ébecqués.
5. Etre bien emplumés, sans trace de griffures, non rouillés et non piqués.
6. La totalité du cheptel devra être nourrie aux aliments Z.
7. Après l'enlèvement des poulets, les poulaillers devront être soigneusement nettoyés et désinfectés avant l'arrivée des poussins d'un jour. Un repos de 15 jours au minimum devra être observé entre chaque bande dans les poulaillers.
8. L'Eleveur s'engage à respecter scrupuleusement les conseils techniques que les agents de la Société lui donneront pour l'amélioration de sa production.
9. L'Eleveur s'engage à régler les aliments composés, soit au comptant, soit par traite acceptée et domiciliée, aux conditions du tarif général en vigueur au moment de la livraison.

EN CONTREPARTIE

1. La Société s'engage à verser à l'Eleveur un acompte de ... par kilo vif, payable dans les trois semaines suivant la livraison.
2. La Société s'engage à payer les poulets au kilo vif sur la base du prix moyen d'achat des poulets à pattes blanches hors contrat, pendant la période allant du 1er mois de la première livraison au 30 septembre 1960, tel qu'il ressort des livres de la Société, et certifié conforme par un comptable agréé.

A la fin du contrat, une régularisation des écritures sera faite et la Société versera, s'il y a lieu, à l'Eleveur, la différence entre le montant du tonnage total livré par l'Eleveur, multiplié par le prix moyen de l'année et le montant des sommes déjà perçues.

Cette différence sera réglée par chèque bancaire sous quarante jours de la fin du contrat au plus tard.

3. Le montant de l'acompte s'entend pour les prix d'aliments composés Z .. (pour poussins) pratiqués par la Société au 1er du mois de la première livraison.

Si une variation importante des prix de ces aliments composés intervenait en cours de contrat, les acomptes suivraient sur la base de trois kilos d'aliments par kilo de chair.

ANNEXE n° 5

CONTRAT DE PRODUCTION DE POULETS DESTINES A L'EXPORTATION

Contrat achat et vente

Entre la Société A, dont le siège est à X, et Monsieur
éleveur à, il a été convenu ce qui suit:

Monsieur s'engage à livrer à la Société A, ... poulets
d'un poids moyen de 1,2 kg vif, entre le et le
à raison de poulets par lot au prix de 2,90 N.F. le kg vif,
marchandise prise en charge à l'élevage par la Société A, et
pesée à réception à l'abattoir. Il s'agit d'un prix ferme qui ne
pourra en aucun cas être modifié. Cette marchandise est destinée
à l'exportation.

Les poulets devront être dégriffés et de qualité loyale et
marchande. Les poussins seront de croisement ... 909-108, et
fournis par la Société A au prix de 1,00 NF pièce, payable à 95
jours par traite acceptée, une ristourne de 0,05 N.F. étant ver-
sée à Monsieur ... lorsque la quantité livrée aura atteint
4.000 pièces durant le présent contrat, avec effet rétroactif.
Une ristourne de 0,02 N.F. sera également faite pour paiement
comptant des poussins, de 0,01 N.F. pour paiement à 45 jours.

Monsieur devra se conformer strictement aux règles d'éle-
vage qui lui seront indiquées par la Société A. Monsieur ... de-
vra utiliser exclusivement l'aliment Y et devra soumettre son
élevage aux règles énoncées dans l'annexe du présent contrat.
La Société A enlèvera les poulets à environ 8 semaines. Les ca-
ges seront remises à Monsieur ... la veille de l'enlèvement.
Monsieur ... mettra lui-même ses poulets en cages, et la Société
A se présentera à l'heure précise, fixée la veille, pour en pren-
dre livraison. La pesée aura lieu dès l'arrivée du camion à l'a-
battoir; Monsieur ... devra être présent pour assister à l'opé-
ration et vérifier les pesées.

Les poulets seront mis à jeun au moins 10 heures avant l'en-
lèvement.

La Société A paiera Monsieur ... par virement bancaire sur
son compte, 90 jours après la date à laquelle il aura reçu ses
poussins, dates d'échéances les 10 - 20 - 30 de chaque mois.

Le prix du présent contrat est basé sur le cours du kilo d'a-
liment le jour de la signature. En cas de variation de plus de
10 %, le contrat serait considéré comme nul.

.../...

Toutes contestations qui pourraient s'élever entre les sous-signés, seront soumises à l'arbitrage de deux arbitres nommés à la requête de la partie diligente par Monsieur le Président du Tribunal de Commerce de ..., qui en cas de désaccord, pourront s'adjoindre un tiers arbitre pour les départager. Les arbitres auront les pouvoirs d'amiables compositeurs et statueront en dernier ressort sans qu'il puisse y avoir lieu à appel ni requête civile. Ils ne seront pas tenus de déposer leur sentence.

Le présent contrat serait annulé d'office en cas de force majeure, telle que la fermeture des frontières allemandes, incendies, etc...

Le Producteur.

Fait à, le....

L'Expéditeur.

Faire précéder la signature par la mention "lu et approuvé".

ANNEXE DU CONTRAT

Je soussigné aviculteur à m'engage par la présente, à respecter les conditions d'élevage énoncées ci-après (non limitatives).

Dans le local n° ... agréé par nous, de dimensions soit m², je mettrai en place poussins à la date du Ces poussins de souche origine, auront à leur disposition éleveuses type.....

Durant les trois premières semaines, ils auront :

... mangeoires 1er âge
... abreuvoirs 1er âge.

Durant les trois semaines suivantes, ils auront :

... mangeoires 2° âge
... abreuvoirs 2° âge

Durant les semaines suivantes, ils auront :

... mangeoires 3° âge
... abreuvoirs type.

La température de mes éleveuses sera de 34° la première semaine,

.../...

32° la seconde, 30° la troisième, 28° les 4e, 5e et 6e. La température du local se rapprochera de 15°.

Je m'engage à suivre scrupuleusement les instructions de démarrage et de l'alimentation de la marque pâtée type en sacs de et à tenir au jour le jour les documents comptables annexés au présent contrat. J'utiliserai comme litière, un mélange de copeaux, de tourbe, de paille hachée, à l'exclusion de paille longue.

Je préviendrai Monsieur A à, de tout incident d'élevage.

La prochaine bande ne pourra être installée dans mes locaux que trois semaines après nettoyage et désinfection complète ainsi qu'il est dit ci-dessous.

- Un bac à désinfection contenant des ammonium quaternaires à 1/1000 sera mis à la porte du local, interdit par ailleurs à tout visiteur.
- Entre chaque lot, je devrai :
 - 1) Sortir la litière dès que les poulets seront enlevés,
 - 2) Enlever la poussière (murs,plafond,recoins),
 - 3) Nettoyer le sol à grande eau pour décroûter,
 - 4) Asperger les murs et plafond avec une solution antiseptique (soude caustique à 8/1000, ammonium quaternaire à 1/1000),
 - 5) Blanchiment des murs et plafond (chaux 5 % plus insecticide)
Passer une couche de carbonyl sur les parties basses et le plancher
 - 6) Laisser le local vide 15 jours après nettoyage.

N.B.: On peut mélanger la soude caustique à 8/1000 et le lait de chaux à 5 %.

Tout complément d'information sera puisé dans les Normes de Production du Poulet de Chair, publiées par la Section Avicole du Syndicat des Vétérinaires, qui sera remis à l'éleveur.

Le Producteur

L'Expéditeur

Fait à le
Faire précéder la signature par
la mention "Lu et approuvé".

CONTRAT DE PRODUCTION DE POULETS - TYPE EXPEDITEUR

1er janvier 1960

CONTRAT D'ACHAT ET VENTE

Entre la Société en nom collectif X Père et Fils ayant son siège social à

dite ci-dessous la Société d'une part,

et Monsieur et Madame A demeurant à

d'autre part,

il est convenu et passé ce qui suit:

Monsieur et Madame A s'engagent à fournir à la Société pendant la période du 1er janvier 1960 au 31 décembre 1960 des poulets à chair à raison d'une livraison d'un lot de mille poulets par mois, minimum. Il est bien entendu qu'en aucun cas, Monsieur et Madame A ne pourront vendre de volailles à la concurrence pendant toute la durée du contrat.

Ces poulets devront:

1°) Au choix de l'aviculteur provenir d'un élevage d'accoureur agréé par la Société ou directement du service "Poussins" de la Société.

2°) Etre à chair et à pattes blanches. Toutefois, une tolérance de poulets à pattes jaunes pourra exceptionnellement être admise dans la limite de 5% (cinq pour cent).

3°) Etre élevés dans de saines conditions d'hygiène. Le nombre de poulets en élevage classique ne devra jamais dépasser 10 au mètre carré. Autant que possible élever les poulets sans les changer de place. Les poulaillers devront être équipés d'un nombre suffisant de mangeoires et d'abreuvoirs.

La société estime que pour une bande de 1.000 poulets environ un nombre de :

30 mangeoires de 1 mètre,
12 abreuvoirs de 20 litres,

ou un matériel correspondant à ces normes, constitue un seuil de sécurité.

.../...

4°) être désonglé trois semaines avant la vente et de préférence débecqués.

5°) être bien emplumés, sans trace de griffures, non piqués et non rouillés.

La Société s'engage à payer les poulets sur la base de 315 fr. le kilo, poulets vifs livrés à jeun. Cependant si le cours moyen annuel d'achat est supérieur à 320 fr., la Société accordera une plus-value de 10 fr. au kilo sur l'ensemble des lots enlevés. Si pour une raison ou une autre les poulets n'étaient pas désonglés, la Société se permettrait de décompter 10 à 20 fr. au kilo pour cette opération.

Le prix de 310 fr. pourra varier par tranche de 5 fr. au kilo selon le prix de l'aliment volaille (prix à la tonne) et ceci en prenant comme base le prix de l'aliment 2ème âge, aliment donné aux volailles de la 2ème à la 8ème semaine.

Exemples: Prix achat 315 fr. - Prix aliments n° 2 à la tonne
61 à 65 fr. Le kilo,

Prix achat 320 fr. - Prix aliments n° 2 à la tonne
66 à 70 fr. le kilo,

Prix achat 310 fr. - Prix aliments n°2 à la tonne
56 à 60 fr. le kilo.

S'il y avait un changement de tarif en cours d'élevage la facture de la première livraison rentrerait seule en compte pour le déclenchement du prix.

Les époux A s'engagent:

1°) A livrer un poulet de bonne qualité, avec un poids moyen minimum pour tout le lot de 1 kg 550. En dessous de ce poids et en qualité vraiment trop mauvaise, Monsieur et Madame A devront fournir à la Société à la fin du contrat, le nombre de lots manquants, si celle-ci les réclame.

(Dans les quinze jours qui suivront l'expiration de ce contrat, la Société devra indiquer par lettre recommandée avec accusé de réception si elle désire obtenir les lots manquants.)

(La Société aura la possibilité de pouvoir enlever les lots ne faisant pas le poids déterminé au prix de la mauvaise qualité, si le cours normal pratiqué à l'époque de l'enlèvement est inférieur au prix fixé par ce contrat. Toutefois, Monsieur ou Madame A ne pourra en aucun cas vendre ces lots à la concurrence, ni demander une plus-value si le cours est supérieur au moment de l'enlèvement de ces dits lots.)

2°) Au paiement comptant la Société accordera une remise de 2%. Dans le cas où l'aliment ne serait pas payé comptant, la Société tirera des traites à 60 jours selon les relevés qui seront adressés aux clients à la fin de chaque mois.

.../...

La totalité du cheptel avicole de l'exploitation devra être nourri aux aliments vendus par la Société. Une tolérance sera toutefois accordée aux éleveurs qui finissent leurs poulets aux aliments composés vendus par la Société complétés par une distribution de grain dans les quatre dernières semaines seulement. Cette distribution de grain devra être calculée de façon à permettre une consommation minima de 3.500 kg d'aliments composés par bande de 900 à 1000 poulets environ

Le contrat pourra être résilié de plein droit par la Société dans le cas où Monsieur et Madame A ne respecteraient pas les quantités prévues ou les normes de qualité imposées.

Il pourra également être résilié par l'une ou l'autre des deux parties qui pourrait se trouver dans l'impossibilité de le respecter par cas de force majeure.

L'un des Gérants.

ANNEXE n° 7

CONTRAT TYPE EXPEDITEUR D'ACHAT ET DE LIVRAISON DE VOLAILLES

Entre les soussignés:

M. X, à représenté par M. ...

et M., Eleveur de volailles en la Commune de.....
au lieu dit.....

M. s'engage à élever et à vendre à M. X aux conditions définies ci-dessous la quantité de poulets de chair par pendant une durée d'une année minimum, c'est-à-dire du au et pour lots de..... poulets de chair.

Le prix d'achat est fixé comme suit (bêtes à jeun à l'enlèvement) :

soit: N.F. le kilo de poids vif

soit N.F. le kilo de poids vif (minimum garanti) +
la moitié de la différence entre le cours du
de la livraison et la somme de

soit N.F. le kilo de poids vif (minimum garanti) et
de N.F. (maximum garanti)

CALCUL DU PRIX MOYEN

Le prix moyen de référence sera déterminé de la façon suivante:

1. Base cours moyen des halles de la semaine d'enlèvement en qualité extra ()
2. Déduire de ce cours moyen, les frais de ramassage, d'abattage, de transports et de vente évalués forfaitairement à NF 0,80 au kilo.
3. Multiplier ainsi la somme obtenue par le coefficient de 0,80, afin de tenir compte de la perte de poids de 20 % entre le poids vif et le poids mort.

CONDITIONS D'ELEVAGE

POUSSINS - La fourniture des poussins sera assurée par M. X au prix de NF pièce.

ALIMENTATION - Les poulets seront nourris exclusivement aux aliments

DESONGLAGE - A l'âge de 8 semaines

L'Eleveur avertira immédiatement M. X de tout incident survenant sur son élevage et susceptible de modifier les lots tant en quantité qu'en qualité. Il laissera au représentant de M. X et à la Maison d'Aliments la faculté de visiter son élevage aussi souvent qu'il leur sera donné.

.../...

- HYGIENE - Pas plus de 10 poulets au m². Litière de bonne qualité, paille hachée, copeaux en couche d'au moins 25 cm. avant l'arrivée des poussins
- Désinfection du poulailler dès l'enlèvement d'un lot.
 - Enlèvement de toute la litière
 - Balayage de la charpente
 - Lavage de toute la surface du poulailler: sol, poteaux etc..
 - Désinfection à l'ammonium quaternaire
 - Laisser reposer le poulailler 10 jours après chaque lot.

Toutefois, M. X ne sera tenu d'accepter qu'une marchandise loyale et marchande, convenant au point de vue qualité, au marché français. Il pourra, en particulier, refuser de payer au prix convenu, les bêtes d'un poids inférieur à 1 kg 200, ou souffrant de malformations incompatibles avec une bonne présentation commerciale.

ANNEXE n° 8

CONTRAT DE PRODUCTION ET DE VENTE DE POULETS DE CHAIR

Le présent contrat est conclu à la date du
entre M..... à
et la Coopérative des Agriculteurs de rue
à

La signature de ce document vaut engagement réciproque.

1°) M.s'engage à respecter les obligations ci-après,
qui lui sont faites par la Coopérative des Agriculteurs:

- a) construction, à ses frais, d'un poulailler de type déterminé,
- b) utilisation exclusive des aliments fournis par la Coopérative,
- c) mise en élevage des poussins fournis par la Coopérative, à l'exclusion de tous autres,
- d) composition des bandes d'élevage, telle qu'elle est imposée par la Coopérative,
- e) date de la mise en route et d'arrêt des bandes,
- f) absence de toutes autres volailles sur l'exploitation, sauf maintenues renfermées dans un enclos distant d'au moins 100 mètres du poulailler de production de chair,
- g) conduite de son élevage conformément aux directives de la Coopérative.

2°) M..... s'engage par ailleurs

- a) à autoriser la Coopérative à prélever sur le produit de chaque bande, la somme nécessaire, le cas échéant, au remboursement du prêt consenti par la pour cet objet déterminé,
- b) à autoriser la Coopérative à prélever le montant des fournitures du matériel, d'aliments, de poussins et de services sur le produit de chaque vente.
- c) à souscrire des polices d'assurance Incendie et Mortalité épidémique, mises au point par la Caisse Mutuelle de Réassurance Agricole de

3°) La Coopérative s'engage vis-à-vis de

- a) à prendre livraison de la totalité des poulets de chair produits dans les conditions ci-dessus,
- b) à ramasser les volailles à dates et à heures fixées par elle, en accord avec l'éleveur, le ramassage étant à la charge de la Coopérative

- c) à prendre comme poids servant de base au règlement le poids vif de la volaille à jeun (au cas où les bêtes auraient été alimentées peu avant la livraison, le poids du jabot serait ultérieurement déduit). La pesée aura lieu globalement à la Coopérative, en présence du producteur ou de son représentant.
 - d) à rémunérer le producteur sur base fixée lors de la signature du présent contrat, étant entendu qu'à la fin de chaque exercice, un complément de prix sera versé, le cas échéant, en fonction de l'excédent net réalisé par la Coopérative des Agriculteurs, sur les bandes de l'année.
 - e) à apporter à l'éleveur l'assistance technique et vétérinaire nécessaire, étant entendu que la Coopérative prend à sa charge les frais de visites vétérinaires, les dépenses de produits antibiotiques, mais que l'éleveur conserve, à sa charge, les produits de traitement prescrits par le vétérinaire agréé par la Coopérative.
 - e) à effectuer la désinfection régulière des poulaillers, en fournissant la main-d'oeuvre et le matériel, les produits de désinfection étant à charge de l'éleveur
- 4°) Litiges - contestations - modifications des contrats.

Une commission paritaire sera créée, qui, sous la présidence du Président de la Coopérative des Agriculteurs, sera composée de deux Administrateurs de la Coopérative et de deux éleveurs sous contrat, non Administrateurs.

Elle aura pour mission:

- d'étudier tout litige et de proposer une solution au Conseil d'Administration,
- d'étudier, avec la Direction de la Coopérative, la marche générale de cette branche d'activité, notamment de modifier, le cas échéant, le prix de base pour l'achat des volailles prêtes à abattre, et de proposer le montant des ristournes
- d'étudier et de proposer au Conseil d'Administration de la Coopérative, les candidatures nouvelles pour la production de poulets de chair.
- de proposer, au Conseil d'Administration, la résiliation du contrat, pour cause de non respect des clauses par l'une ou l'autre des parties.

Le présent contrat, à l'exclusion des clauses concernant les prix d'achat des volailles prêtes à abattre, est valable pour 5

.../...

années pleines à compter du jour de sa signature.

..... le

L'Éleveur souscripteur
du contrat

Pour la Coopérative
Le Directeur Général

Pour la période du 1er juin 1960 au 1er juillet 1961, le prix plancher d'achat du kilo vif est fixé à 300 frs (3NF).

Ce prix est indexé sur le prix de l'aliment facturé au sociétaire. Il ne saurait, en aucun cas, être inférieur à 4 fois 1/2 le prix moyen des aliments, établi selon le système ci-après :

14% de	à X Frs
66% de	à Y Frs
20% d'aliments	à Z Frs

Le prix moyen résultant de la combinaison du prix de ces 3 aliments.

REGLEMENT INTERIEUR D'UNE COOPERATIVE DE PRODUCTION DE POULETS

1. PRODUCTION

- a) Chaque adhérent sera désigné pour la production par un numéro au sein de la Coopérative.
- b) A son adhésion, chaque adhérent s'inscrit pour la production régulière d'une quantité de poulets. Tout adhérent désirent modifier cette quantité devra prévenir le Directeur de la Coopérative, quatre mois avant la date de livraison de sa marchandise, mais il ne pourra rien changer à son calendrier de production avant d'avoir reçu l'approbation écrite du Conseil d'Administration.
- c) Les locaux d'élevage devront recevoir l'approbation de la Commission d'hygiène de la Coopérative (commission composée du technicien et de deux administrateurs de la Coopérative).
- d) Chaque adhérent n'aura dans son élevage qu'une seule bande de poulets ayant tous le même âge.
- e) Tous les adhérents prendront les races ou les croisements imposés par la Coopérative.
- f) Chaque adhérent s'engage à :
N'avoir jamais plus de dix poulets au m²
Garder toujours une litière propre, sèche et convenable.
Munir son poulailler de mangeoires et d'abreuvoirs en quantité suffisante.
- g) Le désonglage est obligatoire au moins trois semaines avant la livraison.
- h) Tout producteur s'engage à utiliser la formule de finition imposée par la Coopérative.

2. LIVRAISON DE LA PRODUCTION

Tout adhérent s'engage à :

- a) Livrer la totalité de sa marchandise à la date fixée par la direction de la Coopérative.
- b) Faire jeuner les volailles au moins douze heures avant la mise en caisses, en enlevant les mangeoires du poulailler.
- c) Fournir au moins deux personnes pour la mise en caisses et le changement des poulets.

Il est conseillé à l'adhérent de peser ses poulets au départ de l'exploitation.

.../...

3. PAIEMENT

Le règlement au coopérateur se fera lorsque l'argent provenant de la vente sera rentré (il faut compter huit jours après la livraison). Un prix moyen fixé d'avance par le conseil d'administration, et pour trois mois sera le prix de base correspondant à un acompte sur les poulets. Eventuellement un complément de prix fixé après examen du bilan comptable par le Conseil d'Administration, sera versé dans le mois qui suivra la fin du semestre.

4. DEROGATIONS ET SANCTIONS

- a) En cas de perte anormale de volailles, l'adhérent devra prévenir immédiatement par lettre la direction de la Coopérative.
- b) Sauf application de l'alinéa "a" du présent article, toute infraction à l'alinéa "a" de l'article 3 sera passible d'une pénalisation égale à la valeur de la marchandise manquante. En cas de récidive, l'exclusion de la Coopérative sera prononcée conformément à l'article 10 des statuts.

A le 1961

Signature:

Ecrire "LU ET APPROUVE"

Verpflichtungserklärung für Junggeflügelmast

Der Unterzeichnete (Mäster) übernimmt im Auftrag

- a) derA.... landwirtschaftlichen Zentralgenossenschaft
- b) der ,,,,B.....

die Mästung 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 der A zur Verfügung gestellten B = 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 Stall Einrichtung, 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) (Kükengrütze) für die ersten 2 bis 3 Lebenstage, für je 100 Mastküken 1 kg
- b) (Futter 1) = Geflügelmast-Starterfutter für die folgenden 14 Lebenstage, je Küken 250 g
- c) (Futter 2) = Geflügelmast-Alleinfutter für die restliche Mastzeit, je Küken 2.750 g

.../...

VI/5921/61-F

Die Preise für obige Futtermittel betragen im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses frei Lagerhaus bei

Kükengrütze	DM	-,61 je kg einschl. Verpackung
Futter 1	DM	61,— je 100 kg
Futter 2	DM	55,— 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 Futter 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 Schlächtereier angegebenen Abholzeitpunkt bereitzustellen und darf die Küken zuvor während einer Nüchternungsfrist 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 diese 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. Der verbleibende Erlösanteil wird dem Mäster unverzüglich unter Berücksichtigung der Schlacht- und Befuhrkosten von der Käuferin der Mastküken ausbezahlt. Die Auszahlung erfolgt nach dem in der Schlachtstelle festgestellten kalten Schlachtgewicht in bratfertigem Zustand- Kaltgewicht ohne Federn, Kropf, Darm, Innereien, Kopf 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.-50. Bei Abholung der Tiere beim Mäster beträgt der Abrechnungssatz für Boifuhr 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. 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.

, den

Der Mäster :

Anlage zur Verpflichtungserklärung für Junggeflügel-
mast Nr..... vom1961 gemäss Ziffer 8
dieser Erklärung.

Die vereinbarten Liefertermine für die Mastküken sind :

am Stückzahl
am Stückzahl
am Stückzahl

C. Production d'oeufs de consommation

Annexe n° 11

" 12

" 13

" 14

" 15

" 16

prévues aux paragraphes 1/2/3/4/et 5 dans la 1ère partie des présentes conventions. La caution restera alors à la Société sans préjudice des dommages et intérêts que la Société pourrait éventuellement demander à l'Éleveur.

Toutefois, dans le cas où une baisse de ponte importante rendrait impossible une exploitation normale du cheptel durant la période contractuelle, après visite du vétérinaire de la Société, et mise à la disposition de la Société de la totalité du cheptel en contrat, la Société accepterait la résiliation des présentes conventions et le remboursement intégral de la caution.

ANNEXE n° 12

REGLEMENT INTERIEUR D'UNE COOPERATIVE D'OEUFS DE CONSOMMATION

(extraits)

1. PRODUCTION

- a) Tout adhérent est tenu de livrer la totalité de sa production d'oeufs de consommation à chaque ramassage.
- b) Tout adhérent s'engage au départ à faire connaître à la direction de la COOPERATIVE, le nombre de poules pondeuses qu'il détient et la date approximative du début de la ponte.
- c) Tout adhérent désirant par la suite modifier en plus ou en moins le nombre de ses pondeuses est tenu d'avertir la direction de la COOPERATIVE, dans les huit jours qui suivent l'achat de ses poussins.
- d) Les locaux d'élevage devront recevoir l'approbation de la Commission d'hygiène de la Coopérative (commission composée du technicien et de deux administrateurs de la Coopérative).
- e) Tout adhérent s'engage à suivre les conseils du technicien de la Coopérative, à garder une literie convenable, à munir son poulailler de mangeoires, d'abreuvoirs et de pondoirs en quantité suffisante.

2. LIVRAISON DE LA PRODUCTION

Tout adhérent s'engage à :

- a) Entreposer les caisses de ramassage dans un endroit à l'abri des intempéries.
- b) Entreposer les caisses d'oeufs dans un endroit sec et frais, facile d'accès pour le véhicule de ramassage, et ne jamais les mettre dans le poulailler lui-même.

3. PAIEMENT

- a) Les oeufs seront payés au Kilo . La pesée sera effectuée à l'arrivée au Centre de conditionnement, et les oeufs seront classés en trois catégories :
 - 1ère : Oeufs propres
 - 2ème : Oeufs sales, oeufs fêlés, oeufs lavés, oeufs comportant des malformations.
 - 3ème : Oeufs impropres à la consommation.

.../...

- b) Le paiement des oeufs se fera par acompte et complément de prix. Le montant de l'acompte sera fixé deux fois par mois par la commission des prix du Conseil d'Administration en fonction des ventes faites et de l'évolution du marché. L'Adhérent recevra donc un acompte tous les quinze jours, correspondant à deux ramassage. Les compléments de prix éventuels seront distribués en fin d'exercice après l'établissement d'un bilan comptable examiné par le Conseil d'Administration.
- c) Les sommes dues aux adhérents pour leurs livraisons seront automatiquement virées par la caisse de crédit agricole au compte de chaque adhérent; le ramasseur remettra au producteur le bordereau de détail relatif aux livraisons et dès lors l'argent sera disponible à leur compte.

4. DEROGATIONS ET SANCTIONS

- a) En cas de perte anormale de volailles (au dessus de 10 %), l'adhérent devra prévenir immédiatement par lettre la direction de la Coopérative.
- b) Toute infraction à l'alinéa "a" de l'article 1 sera passible d'une pénalisation égale de 10 % de la valeur de la marchandise non-livrée, s'il est prouvé que l'adhérent a commercialisé en dehors de la Coopérative ou a stocké ses oeufs. En cas de récidive, l'exclusion pourra être prononcée conformément à l'article 10 des statuts.

5. DEMARRAGE DES BANDES

Dans le but d'avoir une production régulière toute l'année, il est conseillé aux adhérents d'avoir 2 lots de pondeuses, l'un démarrant en Octobre-Novembre, l'autre en Février-Mars. Les livraisons d'oeufs de Février à Juillet pourraient bénéficier d'un complément de prix majoré.

6. POULES DE REFORME

Le ramassage des poules de réforme et des coquelets se fera par les soins de la Coopérative. Les poules seront payées par acompte et complément de prix. Le montant de l'acompte sera fixé annuellement par le Conseil d'Administration.

7. PARTS SOCIALES

A l'adhésion, l'adhérent devra verser une somme de:

- 30 NF jusqu'à 500 pondeuses
- 50 NF de 500 à 1.000 pondeuses
- 100 NF au-dessus de 1.000 pondeuses.

.../...

VI/5921/61-F

En fin d'exercice les parts sociales seront complétées en prenant comme base le nombre d'oeufs livrés dans l'année. La base retenue est de 0,10 NF par cent oeufs. Les adhérents ayant déjà des parts sociales à la Coopératives auront à verser le complément de parts nécessaires.

Ceux qui en demanderaient le remboursement l'obtiendraient sans difficulté. Mais au cas où par la suite ils demanderaient à adhérer de nouveau, ils se verraient réclamer un droit d'entrée d'au moins 20 NF.

REGLEMENT INTERIEUR D'UNE COOPERATIVE DE PRODUCTION D'OEUFES DE
CONSUMATION.

- 1°) Tout adhérent ne peut être livreur de la section avicole sans avoir au préalable pris connaissance du présent règlement intérieur, approuvé et signé l'engagement de livraison.
- 2°) Les parts sociales sont fixées à 0,20 NF par poulette (nombre souscrit an). Le montant de ces parts sociales ne pourra être inférieur à 50 NF et supérieur à 1.000 NF. Le taux d'intérêt en sera fixé par assemblée générale tous les ans.
- 3°) En cas de rupture de l'engagement de livraison par l'adhérent les parts sociales seront versées à un compte de réserve de la coopérative.
- 4°) En cas de cessation d'exploitation avicole et si l'adhérent a toujours livré, les parts sociales seront remboursées sur proposition du comité de gestion devant le bureau du conseil d'administration de la Coopérative Laitière de ...
- 5°) Tout adhérent s'engage à entretenir des poules pondeuses de façon à avoir une production d'oeufs toute l'année. A cet effet, l'adhérent s'engage à suivre à la lettre les directives données par les services techniques de la Coopérative, c'est à-dire, élever la bande en deux lots d'un âge différent.
- 6°) Les poussins (pondeuses) seront commandés et payés par la Coopérative. Les dates de livraison à l'adhérent seront fixées d'après planning. Les souches ou races seront imposées par les services techniques de la Coopérative.
- 7°) Les aliments composés seront fournis par la Coopérative après appel d'offres auprès des industriels d'aliments composés.
- 8°) L'adhérent tiendra régulièrement et rigoureusement à jour la fiche de ponte dans le poulailler. Il devra la présenter à tout contrôle du service technique de la Coopérative. En cas de baisse anormale de ponte il devra prévenir dans les plus brefs délais le service technique de la Coopérative.
- 9°) Tout adhérent est tenu de livrer la totalité de sa production d'oeufs de consommation
- 10°) Les oeufs seront livrés dans des caisses appartenant à la Coopérative.
- 11°) Pour faire le décompte des prix, les oeufs seront répartis en 8 catégories:
 - 40 gr, 41 à 45 gr, 46 à 50 gr, 51 à 55 gr, 56 à 60 gr, 61 à 65 gr, 66 à 70 gr, + de 70 gr.Un prix différent sera payé par catégorie. Les oeufs livrés à la Coopérative qui ne seraient pas frais, seront décomptés purement et simplement.

.../...

12°) Ne seront pris en considération dans l'éventail des prix que les oeufs propres. Les oeufs sales seront réglés sur la base de la catégorie, moins 0,01 NF.

Il est formellement interdit de laver les oeufs. Les oeufs lavés seront considérés comme pas frais et de ce fait décomptés. A la ferme, les oeufs seront entreposés dans un endroit sec et frais.

13°) Les périodes de payes seront de 15 jours, c'est-à-dire, du 1er au 15 et du 16 au 30 ou 31 de chaque mois.

14°) Les sommes dues aux adhérents pour leurs livraisons seront automatiquement virées par la Caisse de ... au compte personnel de chaque adhérent. Le ramasseur remettra au producteur le bordereau de détail relatif aux livraisons.

15°) Les poules de réforme qu'il s'agisse des poules réformées à la suite de différents triages effectués en cours de ponte ou des poules réformées à la fin de la saison de ponte, devront obligatoirement être livrées à l'abattoir de la Coopérative de, après en avoir avisé les services.

16°) Par respect de la loi régissant les Coopératives, tout adhérent ne peut être adhérent à deux coopératives du même type. Suite à l'accord intervenu entre les différentes coopératives avicoles, le futur adhérent de la section avicole de ... déclare ne pas avoir livré à une coopérative avicole depuis un an.

17°) Afin de faciliter la publicité pour la consommation des oeufs, afin d'aider les aviculteurs à procéder à une bonne récolte des oeufs à la ferme, il sera retenu la somme de 0,01 NF par douzaine d'oeufs pour la création d'un fonds de publicité.

ENGAGEMENT DE LIVRAISON

Je soussigné

demeurant à

déclare avoir pris connaissance du présent règlement intérieur, l'accepte et m'engage à le respecter intégralement pour une bande de pondeuses, à savoir 2 lots de poussins.

N° de compte à la Caisse de..... ...

(Ecrire "lu et approuvé" et signer.)

Un prix minimum sera garanti aux signataires du présent contrat. Ce prix minimum sera de 0,01 NF supérieur au prix de revient moyen établi entre dix adhérents désignés par l'assemblée.

VERTRAG ZUR LIEFERUNG VON EIER UND ALTEN LEGERÜHNEN

zwischen dem Eier- und Geflügelproduzenten.....
.....
in
nachfolgend Lieferant genannt- und der A - Eier- und Ge-
flügelverwertungs-Aktiengesellschaft, Sitz B...

§ 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.1b) abzuliefern;
- e) den von der AG in Zusammenarbeit mit den Beratungsstellen der Landwirtschaftsschulen aufgestellten 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;
- g) die Eier an den von der AG festgesetzten Wochentagen abzuliefern (wöchentlich sind mindestens 2 Ablieferungstage für jeden Erzeuger festzusetzen). Ablieferungstage sind alle Werkstage 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 Knickeler vor 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 Lieferungen 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 einen näher von der AG zu bezeichnenden Interessenten höchstens zum Nennwert anzubieten.

Die Anbieterspflicht 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.

....., den196

V o r t r a g

Die landw.ZentralgenossenschaftA.....
und die
AktiengesellschaftB.....
und der Landwirt
nachstehend Vertragspartner genannt,
schliessen folgenden Vertrag :

§ 1 Tierbezug

A bzw. B stellen dem Vertragspartner die benötigten Jungtiere alljährlich rechtzeitig zur Verfügung. Sie wählen dazu nach bestem Wissen gesunde Tiere aus, deren Herkunft bei sachgemässer Pflege und Fütterung gute Leistungen erwarten lässt. Der Vertragspartner überlässt der A bzw. B den Zeitpunkt der Lieferung, zu welchem diese die benötigte Anzahl Küken bzw. Junghennen zu liefern hat. Hierbei werden die betrieblichen Belange des Vertragspartners soweit als möglich berücksichtigt. Der Vertragspartner verpflichtet sich für die Dauer des Vertragsverhältnisses zur Abnahme und Haltung einer Zahl von Legehühnern, mindestens aber von 200 (zweihundert) Legehühnern. Er ist ferner verpflichtet, die benötigte Tierzahl für das jeweils folgende Kalenderjahr spätestens im Dezember des vorangehenden Jahres der A bzw. B schriftlich zu melden. Diese bereiten dann die rechtzeitige Lieferung vor, zu deren Abnahme sich der Vertragspartner mit seiner Meldung und laut diesem Vertrag verpflichtet.

A bzw. B liefern die Jungtiere zum Tagespreis. Die Hälfte des Rechnungsbetrages ist bei Lieferung sofort zu zahlen, der Rest wird dem Vertragspartner auf Wunsch bis zu 6 Monaten gestundet und mit dessen Lieferungen von Eiern (§ 3) bzw. Schlachtgeflügel (§ 4) verrechnet.

§ 2 Futterbezug

- a) Der Lieferant für die benötigten Zukauf-Futtermittel ist ausschliesslich die A
- * Die Mischungen entsprechen in ihrer Zusammensetzung dem jeweiligen Erkenntnisstand der Wissenschaft. Die Lieferung und Berechnung erfolgt direkt. Damit sollen Kosten für Umwegfrachten, Überlagernahme und mehrfache Buchungen vermieden werden.
- b) Der Vertragsbetrieb gibt den Bedarf für ein Vierteljahr auf. Der Auftrag wird von der Abt.Futtermittel zur Lieferung für die folgenden 3 Monate auf Abruf bestätigt. Mindestmenge je Lieferung 1000 (eintausend) kg.

.../...

- c) Die Preise der Futtermischungen verstehen sich rein netto ohne jeden Abzug. Zahlbar innerhalb 8 Tagen. Die Zahlung kann durch Wechsel mit einer Laufzeit von 3 bzw. 6 Monaten erfolgen. Diskont-Wechselspesen gehen zu Lasten des Käufers.

§ 3 Eierverwertung

Die B unterhält eine für den Sitz des Vertragspartners günstig gelegene Abnahmestelle für den Eier-Anfall. Der Vertragspartner ist verpflichtet, 90 % seines zum Eigenverbrauch nicht benötigten Eieranfalls - mindestens aber je vorhandene Legehennen zwei Eier wöchentlich - regelmässig zur wöchentlich zweimaligen Ablieferung in frischem Zustand zur angegebenen Abnahmestelle zu bringen.

B und A verpflichten sich zur regelmässigen Abnahme und bestmöglichen Verwertung der abzuliefernden Eier. Die von B rechtzeitig mitgeteilten Liefertermine sind vom Vertragspartner pünktlich einzuhalten. Die für die Eier-Abnahme geltenden, durch Anschlag bzw. Rundschreiben bekanntgemachten Lieferbedingungen sind Bestandteil dieses Vertrages und demzufolge für die Eierverwertung und -bezahlung massgebend. Sammel- und Transportbehälter werden von der B gestellt.

Die B rechnet über die gelieferten Eiermengen wöchentlich/monatlich ab. Bezahlungsgrundlage ist der von der A in üblichen Zeitabständen herausgegebene Erzeugerpreis, der dem Vertragspartner bei der Ablieferung durch Anschlag bzw. Handzettel bekanntgegeben wird. Die B vergütet den Vertragspartnern über den Landeserzeugerpreis einen Treuezuschlag i. H. von bis zu 2 Pfennigen je Ei, berechnet auf die Durchschnittsqualität Güteklasse I, Grösse B. Die B behält sich vor, diesen Zuschlag im Fall von ernsten Verstössen gegen die Lieferungsordnung zu ermässigen oder zu streichen. Die B schreibt dem Vertragspartner auf dessen Konto bei der zuständigen Spar- und Darlehnskasse 75 % des Erlöses für die abgelieferten Eier gut. Der Rest von 25 % dient zunächst zur Tilgung für den lt. § 1 gestundeten Teil des Rechnungsbetrages für die abgelieferten Jungtiere. Nach dessen restloser Tilgung wird das Eiergeld voll ausgezahlt. Es ist dem Vertragspartner nicht gestattet, unter seinem Namen bzw. seiner Vertragsnummer Eier anderer Erzeugerbetriebe mit zur Ablieferung zu bringen. Verstösse gegen diese Vertragsbestimmung berechtigen die A und B zum sofortigen Rücktritt vom Vertrag.

VI/5921/61-F

Er verpflichtet sich ausdrücklich, in regelmässigen, von der A bzw. B bestimmten Abständen einen geprüften Honnensortierern auf seine Kosten mit der Auslese in seinem Goflügelbestand zu betrauen und die wegen Krankheit, Alter oder schlechter Legoleistung auszumerkenden Tiere lt. § 4 genossenschaftlichen Verwertung zu bringen. Eine Weiterveräußerung und ein Umtausch derselben - abgesehen von der in § 4 vorgeschriebenen Massnahme - im lebenden Zustand ist dem Vertragspartner nicht gestattet.

Der Vertragspartner verpflichtet sich zum Anschluss an den Goflügelgesundheitsdienst und lässt seinen Tierbestand, seine Ställe und Anlagen den sich aus der jeweiligen Seuchenlage bzw. dem Stand der Tierhygiene ergebenden notwendigen Impfungen bzw. Desinfektionen unterziehen. Er anerkennt die für ihn verbindlichen diesbezüglichen Veranlassungen der mit diesen Massnahmen betrauten Tierärzte bzw. sonstigen Personen.

§ 6 Betriebsbuchführung

Zur dauernden Kontrolle der Wirtschaftlichkeit der Goflügelhaltung ist eine einfache Betriebsbuchführung von grossem Wert. A bzw. B bieten dem Vertragspartner an, die Abschlussarbeiten und die Auswertung derselben kostenlos zu besorgen, sofern der Vertragspartner die Unterlagen dafür auf den von A bzw. B gelieferten Formularen einwandfrei liefert.

§ 7 Vertragsdauer

Dieser Vertrag wird zunächst bis zum 31.12.19 .. abgeschlossen. Das erste Vertragsjahr endet am 31.12.19... Er verlängert sich jeweils um ein weiteres Jahr, falls er nicht mittels eingeschriebenem Brief von einem der Vertragsschliessenden 6 Monate vor Ablauf gekündigt wird.

§ 8 Abnahmestellen für Eier und Schlachtgeflügel Vertrags- bzw. Lieferantennummer

Abnahmestelle für Eier lt. § 3 ist

Abnahmestelle für Schlachtgeflügel lt. § 4 ist

Dem Vertragspartner ist die Lieferantennummer zugewiesen.

....., den 19..

Vertragspartner

ANNEXE n° 16

V E R T R A G

zwischen dem Mitglied der A.....
von
- nachfolgend Lieferant genannt -
und der A (Genossenschaft)

§ 1

Die Unterzeichneten verpflichten sich :

I. Der Lieferant :

1. gesunde Haltungsverhältnisse für seinen Geflügelbestand zu schaffen;
2. Legenester in hinreichender Zahl - auf 5 Hühner ein Lege-
nest bereitzustellen; (Bei Neuinstallationen sind Abroll-
nester angezeigt);
3. die Fütterung so zu gestalten, dass ein Qualitätsei er-
zeugt wird;
4. mindestens 100, maximal 1500 gesunde, leistungsfähige Lege-
hennen zu halten; (Sofern der augenblickliche Bestand nie-
driger liegt, muss er bis zum 1. Oktober 1963, unter Be-
obachtung der unter Punkt 1 und 2 angegebenen Bestimmungen,
bis zur Mindeststückzahl vergrössert werden)
5. jedes Jahr bis spätestens 1. Oktober seinen Legehennenbe-
stand für das kommende Legejahr schriftlich mitzuteilen;
6. gleichmässig über das ganze Jahr verteilt je Huhn mindestens
150 Eier, jedoch wöchentlich mindestens 2 Eier je Huhn, an
die A abzuliefern, und keine Eier selbst zu vermarkten;
7. über Legehennenbestand und täglichen Eieranfall je eine
Liste zu führen, welche im Stalle oder im Eieraufbewahrungs-
raume aufgehängt wird;
8. die Eier zweimal, an heissen Tagen dreimal am Tag den Nestern
zu entnehmen;
9. die Eier an einem kühlen (um 12 nicht über 18°C gut gelüfte-
ten und geeigneten Ort aufzubewahren;
10. vollkommen natürlich saubere Eier abzuliefern, und die Liefe-
rung verschmutzter oder gewaschener Eier unbedingt zu unter-
lassen;
11. anormalschalige, Knickeier und Kleinst Eier (Eier unter 40 g)
von der Ablieferung auszuschliessen;
12. nur Eier aus eigener Produktion abzuliefern;
13. die Eier an den von der A festgesetzten Wochentagen abzulie-
fern;
14. bei jeder Ablieferung sämtliche bis zum Ablieferungstage ge-
legten Eier abzuliefern (Die im eigenen Haushalt benötigten
Eier dürfen zurückbehalten werden);
15. die Eier nur in den vorgeschriebenen Kisten sachgemäss ver-
packt an die A abzuliefern;

.../...

II. Die A : (Genossenschaft)

Sämtliche Eier abzunehmen, wenn sich der Lieferant an die Lieferbedingungen hält und zu dem bestmöglichen Preis zu vermarkten.

§ 2

Alle Eier werden bei Anlieferung von der A zurückgewiesen, wenn der Lieferant die unter Ziff. I genannten Verpflichtungen nicht einhält; darüber hinaus können laut Statuten gegen Mitglieder, welche gegen diesen Vertrag verstossen, durch ein Betriebsreglement Sanktionen ergriffen werden.

§ 3

Die Bezahlung der Eier erfolgt nach Gewicht zu den von der A bekannt gegebenen Preisen.

§ 4

Für Eier unter 50 g, sowie für aussortierte oder retournierte Eier wird ein entsprechender Abzug vorgenommen.

§ 5

Die Bezahlung erfolgt monatlich bargeldlos an ein vom Lieferanten anzugebendes Geldinstitut.

§ 6

Durch Rundschreiben oder Anschlag in der Ablieferungsstelle bekanntgemachten Lieferordnung, Produktionsrichtlinien sowie Betriebsreglement sind Bestandteil dieses Vertrages und demzufolge für die Eierverwertung massgebend. Über die Einrichtung der Ställe gelten die in Zusammenarbeit mit der Ackerbauverwaltung Abt. Tierzucht herausgegebenen Richtlinien. Mangelhafte Haltungsverhältnisse können zu einer Annahmeverweigerung führen, wenn dieselben von einer technischen Kommission der A festgestellt wurden.

....., den.....196

Die A

Der Lieferant

Der Präsident

II. Dans le secteur porcinA. Jeunes porcs

Annexe n° 17

" 18

" 19

" 20

" 21

ANNEXE n° 17

CONTRAT D'INTEGRATION POUR L'ELEVAGE DE JEUNES PORCS

Contrat mis à l'essai en octobre 1960 avec le concours de la Maison

Contractants : 1 marchand de porcs
1 éleveur

Objet du contrat : mener des porcelets de 18 à 40/45 kg.

Pour assurer le meilleur succès aux contrats à venir, les contractants veulent avoir des porcelets de très bonnes souches : des verrats sélectionnés sont mis en place dans On s'efforce de monter chez des éleveurs de des élevages de truies sélectionnées ou filles de verrats sélectionnés. Dans ces élevages seront achetés les porcelets qui serviront aux contrats.

Il pourra même être alors envisagé des contrats avec les naisseurs impliquant la consommation d'aliments pour truies et porcelets.

Collecte des porcelets

Un marchand tenu au courant par les doubles des certificats de saillie, collecte les porcelets vers 18 kg. Ceux de bonne venue sont tatoués et aiguillés sur l'organisation-contrats.

Les porcelets sont vendus et facturés au cours du jour au marchand contractant.

Pour que les éleveurs réservent leurs porcelets, le marchand contractant attribuera aux éleveurs qui le feront une prime de 150 fr par porcelet, prime de saillier qui sera remise au premier marchand vendeur sous la forme d'un bon de x fr à valoir sur la prochaine saillie. L'éleveur livrant 10 porcelets retenus et tatoués touchera ainsi un bon de saillie de 1.500 fr pour saillie gratuite chez un des verratiers connus. La prime sera directement versée par le marchand au verratier sur présentation des bons. Le marchand contractant paiera les porcelets par traite à 60 jours.

L'éleveur contractant construit une porcherie économique en paille type CNRZ. Il possède une bascule qui servira à peser les porcs à l'arrivée et au départ.

Le marchand contractant fournit les sérums, vaccins et vermifuges donnés à tous les porcelets à leur arrivée (peste, etc.). Le travail est fait par l'éleveur.

Nourriture achetée par l'éleveur au fabricant au prix de gros. Paiement par traite à 60 jours. L'éleveur donne aussi du sérum qu'il achète à une fromagerie.

Rémunération de l'éleveur

	<u>Eleveur</u>	<u>Marchand</u>
Porcelets		+
Logement	+	
Main d'oeuvre	+	
Nourriture	+	
Vaccin, sérum, vermifuge	main d'oeuvre	+
Mortalité	+	+

Le marchand à l'enlèvement (vers 40 kg) règle 200 fr par kilo de gain à l'éleveur.

Ces 200 fr correspondent à :

aliment + sérum 140 fr
 amortissement locaux - location du terrain -
 main d'oeuvre - part de risque mortalité 60 fr

En effet, en cas de mortalité l'éleveur perd la valeur de la nourriture donnée.

N.B. Le tonnage permet de suivre les porcs jusqu'à l'abattage car le marchand contractant les vend à 40 kg à des fruitiers à qui il les rachetera à 100 kg. Ce contrôle à l'abattage donne des indications sur la valeur des verrats.

MODELE DE CONTRAT AMERICAIN POUR L'ELEVAGE DE JEUNES PORCS

Hog Contract B
N° . of Hogs
Value

HOG CONTRACT

made this day of 19
BETWEENCo-operative
(hereinafter called the Co-operative) AND
Address (hereinafter called the Producer)

The Co-operative and the Producer mentioned above hereby agree as follows :

1. Subject to the terms and conditions of this contract, the Co-operative agrees to purchase on behalf of the Producer weaner hogs, and to supply and deliver from time to time as required by him, his requirements of Co-op Feed of the proper type for feeding and making the said hogs ready for market. The Producer shall give the Co-operative three days notice in advance each time feed is required.
2. The Producer agrees to pay the Co-operative out of the proceeds of sale of the said hogs, the sale price of the Co-op feed (at its regular retail price), together with the original cost of the weaners (or a price agreed upon by the Parties hereto at the time of delivery) the cost of any veterinary and sanitation supplies, insurance premiums, interest, transportation, marketing and other expenses, and a service charge of \$ 1.00 a hog for each hog marketed. As soon as it receives payment from the sale of the said hogs the Co-operative will furnish the Producer with an itemized statement of its account and will remit to him the net proceeds of the payment after deducting all its proper costs.
3. The Producer agrees to feed the said hogs and agrees to supply suitable buildings, bedding, water, labour and any other needs required to fulfill the duties of bringing hogs to market weight, and to keep hogs clean and supplied with sufficient feed and water at all times.
4. The Producer agrees to follow the recommendations of the Co-operative or its representatives with regard to feed, care and sanitation, to notify the Co-operative of any disease, sickness or accidents affecting the hogs; and to permit agents of the Co-operative to inspect the hogs at any time.

.../...

VI/5921/61-F

5. The Producer agrees that hogs subject to this contract are to be shipped and marketed jointly in the names of the Co-operative and the Producer; that when they are shipped he will obtain from the trucker or person to whom they are delivered a manifest in the name of the Co-operative and himself showing the number of hogs shipped and their tattoo marks; and that he will assist in loading the hogs when they are shipped.
6. If the Producer fails to grow and care for the hogs referred to in this contract, using reasonable and ordinary skill in so doing, or if the Producer disposes of or attempts to dispose of the said hogs; or if he encumbers mortgages or attempts to sell the said hogs or fails to perform any of the terms of this contract, the Co-operative shall have the right at its option to terminate this contract forthwith and any money owing to the Co-operative for feed, the cost of the weaners, veterinary and sanitation supplies, insurance premiums, interest, transportation, marketing or other expenses and the service charge herein provided shall immediately become due and payable. In default of immediate payment the Co-operative shall have the right to take possession of the said hogs and any unused feed or other supplies furnished by the Co-operative and dispose of the same in such manner as it shall see fit; If it considers it advisable, the Co-operative shall have the right to arrange with some other person to have the hogs raised to maturity before selling or disposing of them. If the proceeds of the sale are insufficient to pay the Co-operative all its lawful charges including the costs of sale, the Producer shall be liable for the deficiency and if the sale price exceeds the aggregate of lawful charges and claims by the Co-operative the Producer shall be entitled to the excess.
7. The Co-operative shall have the right to insure against fire and supplemental hazards all hogs subject to this contract and the premium for such insurance shall be charged to the Producer.
8. The Co-operative shall not be liable for failure or delay in delivering feed under this contract if such failure or delay was caused directly or indirectly by war, acts of the Queen's enemies, National emergencies, sabotage, revolution or other disorders, inadequate transportation facilities, inability to secure raw materials or supplies, fuel or power, fire, flood, windstorm, or acts of God, strikes, lockouts, or other labour disturbances, orders or acts of Government or governmental agency or authority interference by civil or military authority, or any cause of like or different kind beyond the reasonable control of the Co-operative. Notwithstanding any failure or delay in delivery of feed however the Producer shall remain liable to the Co-operative for the selling price of all feed and other supplies actually delivered notwithstanding and delay or inability to market the hogs.

.../...

- 9. The Co-operative warrants the feed to be of the kind and quality indicated on the container but except as to this does not give any warranty of any kind either expressed or implied, and in particular does not give any warranty either expressed or implied with respect to the results to be obtained from the use of the feed or other products sold pursuant to this agreement. Any claim the Producer may have with respect to the merchandise or with respect to any charges for the same must be made promptly and in writing and the Co-operative must be given an opportunity of examining the goods and any animals said to be affected.
- 10. This contract shall not be binding upon the Co-operative until approved on behalf of the Co-operative by its manager or other authorized personnel.
- 11. This agreement shall enure to the benefit of and be binding upon the parties hereto and their respective heirs, executors, administrators, successors or assigns, as the case may be.

IN WITNESS WHEREOF, the Parties hereto have caused this agreement to be signed, sealed and delivered on theday of 19..

WitnessProducer
 Address
 Co-operative
 Approved by

B. Engraissement des porcs

Annexe n° 19

" 20

" 21

MODELE DE CONTRAT AMERICAIN POUR L'ENGRAISSEMENT DE PORCS

Hog Contract A
 N° of Hogs
 Value

HOG CONTRACT

made this day of 19....

BETWEEN Co-operative ;.....

(hereinafter called the Co-operative) AND

Address (hereinafter called the Producer).

The Co-operative and the Producer mentioned above hereby agree as follows :

1. Subject to the terms and conditions of this contract, the Co-operative agrees to supply and deliver to the Producer from time to time as required by him requirements of Co-op Feed of the proper type for feeding and making ready for market the number of hogs referred to in this contract. The Producer shall give the Co-operative three days notice in advance each time feed is required.
2. The Producer agrees to pay the Co-operative out of the proceeds of sale of the said hogs, the sale price of the Co-op Feed (as its regular retail price), the cost of any veterinary and sanitation supplies, insurance premiums, interest, transportation, marketing and other expenses. As soon as it receives payment from the sale of the said hogs the Co-operative will furnish the Producer with an itemized statement of its account and will remit to him the net proceeds of the payment after deducting all its proper costs.
3. The Producer agrees to feed hogs pursuant to this contract and agrees to supply suitable buildings, bedding, water, labour and any other needs required to fulfill the duties of bringing hogs to market weight, and to keep the hogs clean and supplied with sufficient feed and water at all times.
4. The Producer agrees to follow the recommendations of the Co-operative or its representatives with regard to feed, care and sanitation; to notify the Co-operative of any disease, sickness or accidents affecting the hogs; and to permit agents of the Co-operative to inspect the hogs at any time.
5. The Producer agrees that hogs subject to this contract are to be shipped and marketed jointly in the names of the Co-operative and the Producer; that when they are shipped he will obtain from the trucker or person to whom they are delivered a manifest in the name of the Co-operative and himself showing the number of hogs shipped and their tattoo marks; and that he will

.../...

VI/5921/61-F

assist in loading the hogs when they are shipped.

6. If the Producer fails to grow and care for the hogs referred to in this contract, using reasonable and ordinary skill in so doing, or if the Producer disposes of or attempts to dispose of the said hogs, or if he encumbers mortgages or attempts to sell the said hogs or fails to perform any of the terms of this contract, the Co-operative shall have the right at its option to terminate this contract forthwith and any money owing to the Co-operative for feed, veterinary and sanitation supplies, insurance premiums, interest, transportation marketing or other expenses shall immediately become due and payable. In default of immediate payment the Co-operative shall have the right to take possession of the said hogs and any unused feed or other supplies furnished by the Co-operative and dispose of the same in such manner as it shall see fit. If it considers it advisable, the Co-operative shall have the right to arrange with some other person to have the hogs raised to maturity before selling or disposing of them. If the proceeds of the sale are insufficient to pay the Co-operative all its lawful charges including the costs of sale, the Producer shall be liable for the deficiency and if the sale price exceeds the aggregate of lawful charges and claims by the Co-operative the Producer shall be entitled to the excess.
7. The Co-operative shall have the right to insure against fire and supplemental hazards all hogs subject to this contract and the premium for such insurance shall be charged to the Producer.
8. The Co-operative shall not be liable for failure or delay in delivering feed under this contract if such failure or delay was caused directly or indirectly by war, acts of the Queens enemies, National emergencies, sabotage, revolution or other disorders, inadequate transportation facilities, inability to secure raw materials or supplies, fuel or power, fire, flood, windstorm, or acts of God strikes, lockouts, or other labour disturbances, orders or acts of Government or governmental agency or authority interference by civil or military authority, or any cause of like or different kind beyond the reasonable control of the Co-operative. Notwithstanding any failure or delay in delivery of feed however the Producer shall remain liable to the Co-operative for the selling price of all feed and other supplies actually delivered notwithstanding any delay or inability to market the hogs.
9. The Co-operative warrants the feed to be of the kind and quality indicated on the container but except as to this does not give any warranty of any kind either expressed or implied with respect to the results to be obtained from the use of the feed or other products sold pursuant

.../...

to this agreement. Any claim the Producer may have with respect to the merchandise or with respect to any charges for the same must be made promptly and in writing and the Co-operative must be given an opportunity of examining the goods and any animals said to be affected.

- 10. This contract shall not be binding upon the Co-operative until approve on behalf of the Co-operative by its manager or other authorized personnel.
- 11. This agreement shall enure to the benefit of and be binding upon the parties hereto and their respective heirs, executors, administrators, successors or assigns, as the case may be.

IN WITNESS WHEREOF, the Parties hereto have caused this agreement to be signed, sealed and delivered on the ... day of ... 19..

Witness ;;;..... Producer

Address

Co-operative

Approved by

CONTRAT D'ENGRAISSEMENT POUR PORCS

LES SOUSSIGNES :

I - La Société Anonyme...ayant siège et bureaux à Z
dénommée ci-après . x

et

II - demeurant à
dénommé ci-après : "l'éleveur"

PRENANT EN CONSIDERATION

que les parties souhaitent réaliser les conditions en ver-
tu desquelles X alloue à l'éleveur, un crédit pour l'achat
et l'engraissement de porcs :

CONVIENNENT DE CE QUI SUIIT :

- ARTICLE 1 -

X s'oblige aux conditions ci-après, à prêter à l'éleveur
une somme destinée à l'achat deporcs,
ainsi qu'à lui avancer le montant des nourritures néces-
saires à leur engraissement.

- ARTICLE 2 -

X avancera à l'éleveur 75 % de la valeur d'achat de
.....
porcs, lesquels seront tatoués comme ci-contre
L'éleveur achètera ces porcs - désignés ci-après :
"les porcs" - en accord et par l'intermédiaire de X,
si celle-ci l'exige.

- ARTICLE 3 -

L'éleveur s'engage à nourrir les porcs exclusivement
avec les aliments X et à s'approvisionner soit directo-
ment chez X, soit chez un distributeur X désigné, selon
le choix de X.
X, ou le distributeur désigné par elle, livrera les
aliments à crédit. L'éleveur n'utilisera les aliments
livrés en vertu du présent article, que pour l'engrais-
sment des porcs

.../...

ARTICLE 4 -

- 1 - L'éleveur s'oblige à soigner les porcs ainsi qu'il convient à un bon éleveur et à suivre scrupuleusement les instructions prescrites par ou au nom de X, pour les soins à leur donner.
- 2 - Nonobstant l'obligation pour l'éleveur de consulter un vétérinaire, lorsque les circonstances semblent en donner raisonnablement l'occasion, l'éleveur est toujours tenu de le faire, lorsque :
 - a) les apparences font admettre raisonnablement qu'une maladie contagieuse s'est déclarée;
 - b) cinq porcs ou plus crevés dans les trois jours;
- 3 - L'éleveur s'engage à faire vacciner les porcs contre la peste et ce, dans les 7 jours de leur entrée en son élevage.

ARTICLE 5 -

Tant (à l'usage de) dans son propre intérêt que dans celui de l'éleveur, X prendra une assurance pour les porcs, aux conditions de laquelle s'appliquent essentiellement les présentes conventions.

L'éleveur est tenu, sous peine de la perte de ses droits, de signaler à X dans les 48 heures - et dans les 12 heures après constatation par un vétérinaire d'une maladie contagieuse - tous dommages ou maladies et ce, au moyen d'un formulaire de déclaration de dommages, fourni par X.

L'éleveur autorise irrévocablement X à lui réclamer et décompter tous dommages et intérêts découlant de la présente clause.

ARTICLE 6 -

L'éleveur paiera à X un dédommagement deflorins pour la prise d'assurance et de..... florins pour frais de crédit, pour chaque porc engraisé après une période maximum de 5 mois et de florins pour prime d'assurance et florins pour frais de crédit, par porc engraisé après une période maximum de 7 mois.

ARTICLE 7 -

Un extrait des livres de X procurera à l'éleveur un décompte détaillé du montant qui lui est dû en vertu des présentes conventions.

- ARTICLE 8 -

L'éleveur remboursora à X, dès la vente des porcs, le crédit qui lui a été alloué par les articles 1 - 2 et 3, ainsi que les dédommages stipulés à l'article 6. L'éleveur s'engage à ce que l'acquéreur des porcs en remette le prix de vente à X en vue de décompter ce qui lui est dû en vertu du présent accord.

- ARTICLE 9 -

Par dérogation aux prescriptions de l'article 8, l'éleveur sera tenu de rembourser immédiatement à X les crédits et dédommagements stipulés au dit article :

- 1° dans le cas où 7 mois se seraient écoulés après l'entrée des porcs à l'élevage;
- 2° lorsque l'éleveur serait déclaré en état de faillite ou demanderait des sursis de paiements ou offrirait à ses créanciers des propositions d'accord extra-légales ou se trouverait notoirement hors d'état de remplir ses obligations financières;
- 3° si l'éleveur n'avait pas respecté une ou plusieurs des obligations qui résultent du présent accord, ou avait, selon le jugement (l'avis) de X, motivé la présomption qu'il a oeuvré (agi) en contradiction avec les termes du présent accord.

Dans le cas où se présenterait l'une ou l'autre des éventualités visées par le présent article, X serait fondé, sans mise en demeure préalable et sans intervention judiciaire à enlever les porcs de l'élevage et à les vendre pour le compte de l'éleveur.

- ARTICLE 10 -

En vue de donner une garantie supplémentaire de l'exécution des obligations qui lui incombent du fait du présent accord, l'éleveur fait report de la propriété des porcs à X, qui l'accepte de même. La livraison interviendra du fait que l'éleveur déclare d'ores et déjà qu'il considère X comme étant propriétaire légitime des porcs dès le moment où ils seront arrivés sur l'élevage.

X donne les porcs en garde à l'éleveur qui pourra les vendre après en avoir reçu l'autorisation de X.

- ARTICLE 11 -

Les personnes accréditées par X pourront à tout moment pénétrer dans les (étables dans lesquelles se trouvent les porcs) porcheries et dans toutes les parties de l'exploitation de l'éleveur, de consulter ses livres

VI/5921/61-F

en vue du tatouage des porcs et de contrôler l'exécution des présentes conventions.

Fait en double exemplaire, à A

Signature de l'éleveur

Signature de X

.....

.....

ANNEXE n° 21

CONTRAT D'ENGRAISSEMENT DE PORCS A FACON

Entre les soussignés d'élevage de à Z et,
Mr A

Il a été convenu ce qui suit :

Art. 1er OBJET DU CONTRAT - l'engraissement de porcs à façon -

L'élevage de confie à Mr A aux fins d'engraissement, dans les conditions ci-dessous désignées ... porcelets pesant ensemble qui restent la propriété de l'élevage de ...

Ces porcelets seront élevés par les soins de Mr. A pour le compte de l'élevage de, dans les porcheries lui appartenant et agréées par l'élevage de, aux conditions ci-dessous :

Mr A s'engage à mener les animaux à lui confiés, au poids minimum de 100 Kg, à leur donner tous les soins nécessités à cette fin en leur assurant notamment la distribution de la nourriture en au moins deux repas journaliers, un habitat répondant aux conditions normales d'hygiène, régulièrement nettoyé et désinfecté et en assurant généralement aux animaux tous les soins que peut nécessiter leur maintien en bon état de santé.

Art. 2 - Nourriture et médicaments : La nourriture sera fournie par l'élevage de ... franco porcherie et les médicaments nécessaires au traitement préventif ou curatif des maladies seront également fournis par l'élevage de ...

Ces animaux restent l'exclusive propriété de l'élevage de, qui pourra demander en tous temps à examiner ces animaux, soit directement, soit par ses proposés.

Mr A s'engage à signaler à l'élevage de tous incidents d'élevage qui pourraient survenir au cours de l'engraissement de ces animaux.

Art. 3 - Sont à la charge de Mr A en dehors des soins et obligations stipulés à l'article précédent.

- 1° la fourniture des locaux pour le logement des animaux
- 2° la fourniture de la litière nécessaire aux animaux.

VI/5921/61-F

Art.4. - En rémunération des fournitures et des soins ci-dessus énumérés, l'élevage de versera à Mr.A la somme forfaitaire de 25Fr par kg de gain obtenu.

Ce paiement interviendra en fin d'engraissement lorsque les animaux seront retirés par l'élevage de

Art.5 - L'élevage de procédera au pesage des animaux tous les 15 jours pour vérifier leur croissance et leur indice de consommation.

Mr.A devra fournir le personnel et le matériel nécessaire aux opérations de pesage.

Art.6 - L'élevage de se réserve le droit de procéder à la dénonciation du contrat et à l'enlèvement des animaux en cours d'engraissement à n'importe quelle période de son exécution sans avoir à en justifier le motif.

Le preneur s'engage à faciliter cette opération d'enlèvement éventuelle sans élever d'objections. Dans ce cas, le paiement de la somme forfaitaire prévue à l'article 4 sera réglé sur la base du gain de poids obtenu au jour de l'enlèvement.

Art.7 - Mr.A s'engage à n'entretenir aucun autre animal dans la porcherie lui appartenant ou dehors de ceux fournis par l'élevage de

Art.8 - CLAUSES ATTRIBUTIVES de JURIDICTION - Tous litiges survenant à l'occasion du présent contrat seront réglés devant le Tribunal de commerce de

P/S : Si la vente des animaux, objet du présent contrat, est faite au poids de 100kgs et au-dessus à un prix supérieur à 200Fr le kg, les soussignés partageront le bénéfice supplémentaire ainsi réalisé jusqu'à concurrence d'une rémunération totale maximum de 35Fr pour l'agriculteur.

III. Dans l'industrie de conserves

Annexe n° 22

" 23

" 24

ANNEXE n° 22

CONTRAT DE LIVRAISON DE HARICOTS VERTS

le 19

Monsieur

Cultivateur à

à Monsieur le Directeur des .. (usines, Coopérative)

Monsieur le Directeur,

Après avoir pris connaissance du Règlement Intérieur n° 1 relatif aux apports de haricots verts pour la campagne 1961, je vous informe que, conformément aux dispositions du dit règlement, je m'engage à livrer la totalité de ma récolte aux conditions particulières ci-après :

- Superficieensemencée :
- Poids de semences prises :
- Nombre de semis : à effectuer d'après le

tableau ci-dessous :

- 1er semis	: Date	Quantité :
- 2ème -	: Date	Quantité :
- 3ème -	: Date	Quantité :
- 4ème -	: Date	Quantité :
- 5ème -	: Date	Quantité :
- 6ème -	: Date	Quantité :

- Le total de mes livraisons conformes aux normes de qualité est compris entre les tonnages minimaux de Kg et maximaux de Kg.

- Livraisons faites par :

Pour rémunérer le collecteur, il m'est retenu la somme de NF. aux 100 Kg.

Veuillez agréer, Monsieur le Directeur, l'expression de mes salutations distinguées.

le

19

Le Directeur des (usines, Coopérative)

à Monsieur

Sociétaire à

Monsieur et cher Sociétaire,

Nous vous accusons réception de votre lettre du et vous confirmons notre accord sur votre fourniture de haricots verts aux conditions particulières ci-après :

- Superficie ensemencée :
- Poids des semences prises :
- Nombre de semis : à effectuer d'après

le tableau ci-dessous :

- 1er semis	: Date	Quantité :
- 2ème -	: Date	Quantité :
- 3ème -	: Date	Quantité :
- 4ème -	: Date	Quantité :
- 5ème -	: Date	Quantité :
- 6ème -	: Date	Quantité :

- Le total de vos livraisons conformes aux normes de qualité est compris entre les tonnages minimaux de Kg et maximaux de Kg.

- Livraisons faites par :

Pour rémunérer le collecteur, il vous est retenu la somme de NF. aux 100 Kg.

Nous vous prions de croire, Monsieur et cher Sociétaire, à l'expression de nos sentiments les meilleurs.

Le Directeur :

P/o

APPORT DE HARICOTS VERTS : CAMPAGNE ...

Règlement Intérieur

1. Quantité

Les Sociétaires prennent l'engagement de livrer **la totalité** de leur récolte de haricots verts à la conserverie A conformément aux normes de qualité indiquées ci-dessous. Ils ont évidemment la faculté de disposer d'autre part, comme ils l'entendent, des marchandises non conformes.

Il est convenu que le total des livraisons conformes aux normes de qualité est compris entre des tonnages minimaux et maximaux. Au-delà des tonnages maximaux, un arrangement de gré à gré peut être conclu.

2. Variétés

La variété cultivée est du triomphe de Farcy. Les semences sont fournies dans la mesure du possible par A - Coopérative Agricole. Le paiement de ces dites semences se fait par compensation en valeur, au fur et à mesure du règlement de la récolte dans la proportion de 20 % de ce règlement jusqu'à épuisement de la somme dûe, les semences étant évaluées au prix d'achat majoré des frais accessoires.

En cas de non récolte, les semences restent dûes.

3. Echelonnement des semis

La répartition des livraisons est étagée du 1er juillet à fin octobre.

Les producteurs prennent l'engagement d'étagier leurs semis dans le temps pour assurer une production régulière entre les dates fixées plus haut.

- Tout semis non effectué à la date prévue ou dont la levée est défectueuse,
- Tout accident survenant en cours de végétation et entraînant une diminution de rendement,

sont immédiatement signalés à la Conserverie.

La Conserverie se réserve le droit, en cas d'affluence de marchandise, de limiter à 800 Kg par ha et par semaine, les livraisons des producteurs. L'excédent est dirigé par les soins de la Conserverie sur le marché parisien et réglé suivant les cours.

4. Qualité

Les haricots doivent être cueillis très fins. Le diamètre du filet, dans la partie la plus grosse, ne doit pas dépasser 6,5 m/m. Tous les haricots dont le diamètre est supérieur à 6,5 m/m sont déclassés.

Sont exclus des fournitures à la Conserverie, les haricots arqués ou présentant des fils ou des tâches de maladies, et d'une façon générale, les haricots de qualité défectueuse.

5. Prix

Le prix définitif est établi en fin d'année suivant les possibilités résultant de la vente des conserves.

La Conserverie prévoit cependant des règlements par quinzaine sous forme d'acompte, et pour 1961, sur les bases suivantes :

- pour haricots inférieurs à 6,5 m/m : 1 NF. le Kg
- pour haricots déclassés : acompte variable suivant qualité.

Ces prix s'entendent rendus usine.

Bien entendu, et conformément aux dispositions statutaires qui la régissent, la Coopérative est tenue de recevoir les apports de ses sociétaires dans les conditions précisées par le ou les règlements intérieurs.

Dans tous les cas, les producteurs sont tenus d'informer la Coopérative de leurs intentions et l'engagement est subordonné à l'accord de la Coopérative.

ANNEXE n° 23

CONTRATTO DI COMPRAVENDITA DI PISELLO AD USO INDUSTRIALE

Anno

Data

Compratore

Venditore: Sig. residente a

Merce: Piselli sgranati, verdi, teneri.

Superficie: Pertiche o biolcheFondo denominato posto nel Comune di Proprietario Affittuario....

Prezzo: Lit. per ogni Q. le di pisello che esce dalla sgranatrice, pulito ed esente da corpi estranei.

Consegna: Il venditore deve consegnare il pisello franco ... così come viene tagliato dal campo con pianta e baccelli.

Sgranatura: La sgranatura meccanica verrà fatta nello stabilimento della Compratrice.

Pesatura: Il peso del pisello (grano) sarà quello riscontrato in fabbrica dalla Compratrice. Se il venditore o un suo incaricato non saranno presenti alla pesatura sarà valevole il peso riscontrato dalla Compratrice.

Seme: Il seme sarà fornito esclusivamente dalla Compratrice a Lit... il Kg.

Pagamento:

NORME PER LA COLTIVAZIONE E LA RACCOLTA CHE IL VENDITORE SI IMPEGNA AD OSSERVARE:

- 1) Dare libero accesso alle coltivazioni all'acquirente o ai suoi incaricati per controllo e verifiche.
- 2) Il pisello sarà seminato il giorno fissato dalla Compratrice per iscritto.
- 3) La coltura dovrà essere fatta secondo le norme della buona tecnica agricola, soprattutto per quanto riguarda la sarchiatura e le erbe infette.
- 4) Si dovrà chiedere autorizzazione alla Compratrice prima di fare qualsiasi trattamento antiparassitario.
- 5) Il pisello verrà falciato previa autorizzazione scritta dalla Compratrice, che fisserà il giorno e l'ora e potrà essere comunicata al venditore anche con sole 6 ore di anticipo ; il pisello dovrà essere caricato e portato immediatamente allo stabilimento.
- 6) L'inosservanza anche in parte delle suddette norme autorizza automaticamente la Compratrice ad annullare il contratto e a sospendere i ritiri.

CONDIZIONI GENERALI:

- 7) Qualora non si potesse effettuare il totale ritiro del pisello sgranato per cause imputabili alla Compratrice, si riconoscerà al venditore una produzione media in base alle consegne già effettuate. Il venditore a sua volta si impegna a consegnare alla Compratrice il pisello essiccato, trebbiato e ventilato, in contenitori che la Compratrice fornirà.

.../...

- 8) Il venditore si impegna a coltivare il pisello per le.....
- 9) Nei casi di forza maggiore la Compratrice avrà la facoltà di sospendere il ritiro del pisello declinando ogni responsabilità per eventuali danni che derivassero al venditore.
- 10) Per qualsiasi controversia sarà competente il Foro di.....

Il presente contratto, conforme in ogni suo punto alla volontà delle parti, viene dalle stesse sottoscritto.

IL COMPRATORE

IL VENDITORE

.....

.....

Il sottoscritto dichiara di avere preso in esame le suestese norme e condizioni generali e di accettarle integralmente, in modo specifico quelle di cui ai nn. 2 - 5 - 6 - 8 - 9 - 10 e cio ai sensi dell'art. 1341 del Codice civile.

IL VENDITORE

.....

ANNEXE n° 24

CONFERMA DI ACQUISTO

A conclusione delle intese intercorse Vi confermiamo di aver da Voi acquistato la Vostra produzione di piselli dell'anno sopra una estensione di pertiche n..... circa, e comunque tutta la produzione del fondo, coltivata nella proprietà denominata in Comune di ..., restando intesi che oggetto del presente nostro acquisto devono intendersi i piselli sgranati, verdi, teneri.

Vi obbligate di non coltivare per altre ditte i piselli nella suddetta proprietà, riconoscendoci la facoltà di far misurare e visitare i terreni coltivati per nostro conto da parte di un nostro incaricato.

Il prezzo per ogni quintale di pisello che esce dalla sgranatrice, pulito ed esente da corpi estranei, viene convenuto in lire porto franco nostro stabilimento così come viene tagliato dal campo con pianta e baccelli.

La sgranatura meccanica verrà fatta nel nostro stabilimento o presso il Centro di raccolta di

Il peso del pisello (grano) sarà quello riscontrato alla trebbiatura. Se Voi od un Vostro incaricato non sarete presenti alla pesatura, sarà valevole il peso riscontrato da noi.

Il seme Vi sarà fornito da noi o da persona od Ente da noi indicato.

Il pagamento sarà effettuato

Da parte Vs. Vi atterrete, per la coltivazione e la raccolta, alle seguenti norme :

1. Il pisello sarà seminato il giorno da noi fissato per iscritto;
2. la coltura dovrà essere fatta secondo le norme della buona tecnica agricola, soprattutto per quanto riguarda la sarchiatura e le erbe infestanti ;
3. dovrete chiedere nostra autorizzazione prima di fare un trattamento antiparassitario ;
4. il pisello verrà falciato previa nostra autorizzazione, con la quale fisseremo il giorno e l'ora della falciatura che potranno esserVi comunicati anche con solo sei ore di anticipo ; il pisello dovrà essere caricato e portato immediatamente nel nostro stabilimento ;
5. L'inosservanza da parte Vostra, anche parziale, delle suddette norme ci darà il diritto di annullare il presente nostro acquisto e di sospendere i ritiri del prodotto.

Inoltre il presente acquisto deve intendersi soggetto alle seguenti ulteriori condizioni ;

6. qualora non si potesse effettuare il totale ritiro del pisello per cause a noi imputabili, Vi riconosceremo una produzione media in base alle consegne già effettuate, e Voi a Vostra volta vi impegnate a consegnarci il pisello essiccato, trebbiato e ventilato, in contenitori che noi Vi forniremo ;
7. Voi vi impegnate a coltivare il pisello esclusivamente per la ...;
8. nei casi di forza maggiore noi avremo la facoltà di sospendere il ritiro del pisello declinando ogni responsabilità per eventuali danni che ne derivassero ;
9. per qualsiasi controversia sarà competente il Foro di

Distinti saluti.

Bilans et études

sont déjà parus :

Date N° du document Langues

Série A

N° 1 Situation et tendance de l'évolution de l'économie céréalière dans la C.E.E. (*)	mai 1959	VI/ 1528/ 58	F.D.N.I.
2 Evolution relative des prix des produits agricoles dans les pays de la C.E.E. (2 volumes) (*)	avril 1960	VI/ 1647/ 1/ 60	F.D.
3 L'agriculture européenne en 1965 (*)	novembre 1960	VI/ 6452/ 60	F.
4 Quelques considérations au sujet du système de « deficiency payments » en agriculture et le coût de son application dans la C.E.E. (*)	décembre 1960	VI/ 6596/ 60	F.D.
5 Evolution de l'offre et de la demande en produits avicoles en Italie. Perspectives 1965	février 1961	VI/ 2676/ 61	F.
6 La demande de viande en France	avril 1961	VI/ 2787/ 61	F.
7 Essai d'analyse de l'influence régionale dans le comportement alimentaire des ménages agricoles	décembre 1961	VI/ 8739/ 61	F.
8 Possibilités de stabilisation du marché des porcs de boucherie dans la C.E.E.	novembre 1962	VI/ 675/ 62	F.D.
9 Les problèmes de la stabilisation de l'offre et des prix de la viande de bovins dans la Communauté économique européenne	novembre 1962	VI/ 5790/ 62	F.D.

Série B

N° 1 Prix agricoles. Séries de moyennes mensuelles et annuelles des prix des principaux produits agricoles dans les pays de la C.E.E. et les marchés mondiaux	mai 1961	VI/ 3377/ 61	F.D.
2 Prix reçus par les producteurs agricoles. Moyennes annuelles (valeurs unitaires) pour les principaux produits dans les pays de la C.E.E., au Royaume-Uni, aux Etats-Unis et au Danemark Edition complétée et révisée	juin 1961 mars 1962	VI/ 4125/ 61 VI/ 4125/ 61 - Rev.	F.D. F.D.
3 Prix agricoles: Animaux d'abattage. Moyennes annuelles des prix du marché pour les animaux d'abattage dans les pays de la C.E.E. Edition complétée et révisée	juillet 1961 mars 1962	VI/ 5755/ 61 VI/ 5755/ 61 - Rev.	F.D. F.D.
4 Prix payés par les producteurs agricoles. Prix de quelques moyens de production agricole dans les pays de la C.E.E. Edition complétée et révisée	septembre 1961 mars 1962	VI/ 5378/ 61 VI/ 5378/ 61 - Rev.	F.D. F.D.

Série C

N° 1 L'évolution récente du commerce des produits alimentaires dans les pays de la C.E.E. (*)	décembre 1960	VI/ 6760/ 60	F.
2 L'évolution récente du commerce des produits alimentaires dans les pays de la C.E.E.	février 1961	VI/ 575/ 61	F.
3 Evolution des importations du Royaume-Uni de quelques produits agricoles et alimentaires	juin 1962	VI/ 4507/ 62	F.

Série D

N° 1 Le marché du blé dans la C.E.E. Evolution récente et perspectives pour 1960/1961	février 1961	VI/ 5303/ 2/ 60	F.D.N.I.
2 Rapport sur les marchés agricoles. Evolution mondiale et dans la C.E.E. (1 ^e partie)	avril 1961	VI/ 1088/ 61	F.D.N.I.

(*) Ces études ne sont pas parues sous la présentation actuelle.