

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

INFORMATIONS INTERNES sur
L'AGRICULTURE

**Intégration verticale
et contrats en agriculture**

III. Belgique

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

DIRECTION GÉNÉRALE DE L'AGRICULTURE

Direction Economie Agricole – Division Bilans, Etudes, Informations Statistiques

*La reproduction, même partielle, du contenu de ce rapport est subordonnée
à la mention explicite de la source*

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

INFORMATIONS INTERNES sur
L'AGRICULTURE

Intégration verticale
et contrats en agriculture

III. Belgique

AVANT-PROPOS

Cette étude sur l'intégration verticale et la production contractuelle a été exécutée dans le cadre du programme d'études de la Direction Générale de l'Agriculture de la Commission par un groupe d'experts.

Les résultats de ces travaux seront publiés dans plusieurs volumes. La première publication⁽¹⁾ concerne la R.F. d'Allemagne, quant à la publication de la deuxième étude se rapporte à l'Italie⁽²⁾. Le présent document concerne la Belgique, et a été composé par

Monsieur W. VAN TRAPPEN
Chef "Bedrijfsvoorlichtingsdienst"

avec la collaboration de

Monsieur O. ZWAENEPOEL
Service des Etudes Economiques

du Boerenbond Belge - Louvain.

Les études restantes des pays concernés seront publiées après avoir été préparées.

Ont participé aux travaux d'exécution, la Division "Bilans, Etudes, Informations statistiques" et "Conditions de concurrence en agriculture et structures de marché" de la Direction Générale de l'Agriculture.

x

x x

original : néerlandais

La présente étude ne reflète pas nécessairement les opinions de la Commission des Communautés Européennes dans ce domaine et n'anticipe nullement sur l'attitude future de la Commission en cette matière.

(1) Hausmitteilungen über Landwirtschaft n° 106

(2) Informations internes sur l'agriculture n° 119

La première partie de la présente étude est essentiellement basée sur un rapport de 1971 du Boerenbond belge concernant l'intégration verticale dans les secteurs agricole et horticole en Belgique. Nous remercions les nombreuses personnes qui ont collaboré à ce rapport pour les informations complémentaires qu'elles nous ont fournies sur l'évolution récente du phénomène d'intégration.

En ce qui concerne plus particulièrement le problème de l'intégration dans le secteur de l'élevage de volaille, nous remercions en outre M. H. VERSTRAETEN DE LA "N.V. Hens'voeders" des précieux renseignements. Les informations sur la production contractuelle et l'intégration verticale dans le Grand-Duché de Luxembourg nous ont été fournies par M. Theis, secrétaire général de la Centrale Paysanne Luxembourgeoise, auquel nous témoignons notre reconnaissance.

Nous remercions aussi le rapporteur principal et les rapporteurs d'études partielles similaires concernant la production contractuelle et l'intégration verticale dans les autres Etats membres des Communautés européennes, et notamment M. Butterwick, directeur de "The European Research Bureau", Oxford, M. Alvensleben de l'Institut für Landwirtschaftliche Betriebslehre", Bonn, M. Le Bihan de l'Institut national de la recherche agronomique", Paris, M. Morsink de "Cebeco" Rotterdam, et M. Ruozi de la "Cassa di Risparmio delle Provincie Lombarde", Milan.

Nous remercions en même temps les représentants de la Commission européenne des échanges d'idées intéressants qui nous ont permis d'élargir nos vues sur le problème de l'intégration, et qui nous ont été surtout utiles pour la deuxième partie de la présente étude.

Toutefois, seuls les soussignés sont responsables de son contenu.

W. VANTRAPPEN

O. ZWAENEPOEL

INTRODUCTION

Le présent rapport a été établi à la demande de la Commission de la Communauté économique européenne.

Il fait partie d'une enquête par État membre sur l'intégration verticale et la production contractuelle dans l'agriculture de la Communauté élargie.

Le rapport est fondé sur l'hypothèse selon laquelle les formes de coordination verticale existant à côté du marché des produits agricoles et horticoles se ramènent, grosso modo, à deux types principaux, la coordination contractuelle et l'intégration verticale. L'intégration verticale poussée à l'extrême, c'est-à-dire où tous les éléments d'un circuit vertical de production et de commercialisation relèvent d'un seul centre de décision - est très rare, d'où son importance minime sur le plan pratique. En revanche, il est assez fréquent en Belgique que des agriculteurs ou des horticulteurs forment des groupes où un nombre limité d'éléments constitutifs sont rattachés à un centre de décision unique, dont les agriculteurs ou horticulteurs groupés ont ou n'ont pas la propriété. Les transactions avec les autres maillons peuvent alors s'opérer, soit par le marché, soit sur la base de liens contractuels. Des difficultés pratiques peuvent surgir lorsqu'il s'agit d'identifier la forme de coordination verticale en cause : c'est le cas lorsqu'un centre unique prend les décisions les plus importantes, mais non pas toutes les décisions, ou lorsque certains liens contractuels ont un caractère quasi permanent, le pouvoir de décision étant alors dans une large mesure enlevé à l'un des maillons. Dans ces cas là, la distinction entre l'intégration verticale et la production contractuelle est malaisée. Si, le terme de production contractuelle est utilisé dans le rapport, cela ne signifie pas forcément qu'il s'agit d'un lien contractuel de courte durée et facile à défaire.

La première partie de l'étude est consacrée à l'examen de la naissance et du développement de la coordination verticale dans divers secteurs de l'agriculture et de l'horticulture. Il s'agit, d'une part, de secteurs dans lesquels l'intégration s'est substituée dans une assez large proportion aux marchés traditionnels de produits et d'autre part, d'un plus petit nombre de secteurs dans lesquels les produits sont commercialisés pour la

plus large part, sinon en totalité, par le marché (tels que les céréales autres que les semences, la pomme de terre).

Ces derniers secteurs ont été inclus dans l'étude pour en améliorer l'uniformité et la comparabilité avec les études parallèles effectuées dans les autres États membres où le phénomène d'intégration dans ces secteurs est, au contraire, important.

La deuxième partie précise le rôle de l'industrie des aliments du bétail dans le phénomène d'intégration; elle compare aussi les rapports de force qui lient les fournisseurs de matières premières, les producteurs agricoles et les utilisateurs de produits agricoles d'une part, et la commercialisation de produits agricoles ainsi que les prix à la production et les recettes des producteurs, d'autre part.

Le rôle que les "joint ventures" (associations en participation) et les associations de négociation pourraient jouer dans la production contractuelle est également examiné.

S O M M A I R E

	<u>Page</u>
AVANT PROPOS	I
Introduction	IV
I. CEREALES	1
1. Semences	1
1.1. Superficie	1
1.2. Production contractuelle	1
1.3. Répartition des risques	2
2. Orge de brasserie	3
2.1. Superficie	3
2.2. Consommation d'orge de printemps	4
2.3. Répercussions de la diminution de production et de l'augmentation de consommation de l'orge de printemps ..	5
2.4. Absence de contrats de culture d'orge de brasserie	5
2.5. Coopératives	6
3. Autres céréales	7
3.1. Evolution des cultures	7
3.2. Commercialisation du grain	8
3.3. Production contractuelle	9
3.4. Coopératives de stockage des céréales	9
4. Situation dans le Grand-Duché de Luxembourg.....	11
II. POMMES DE TERRE	12
1. Quelques données concernant la production	12
2. Réglementation concernant la commercialisation et le contrôle des pommes de terre de consommation	13
3. Une initiative dans le domaine de la coopération	14
4. Contrats dans le secteur des pommes de terre	15
5. Causes du succès mitigé de la production contractuelle	16

III. BETTERAVES SUCRIERES	19
1. Quelques données concernant la production de betteraves sucrières	19
2. Production contractuelle	20
3. Groupement horizontal des producteurs : la C.B.B.	20
4. Groupement horizontal de l'industrie sucrière : les fabri- cants de sucre en Belgique	21
5. Le contrat	21
IV. LIN - HOUBLON - CHICOREE - TABAC	23
A. LIN	23
1. Production contractuelle et types de contrat	23
2. Raisons de la production contractuelle	24
3. Appréciation	24
B. HOUBLON ;.....	25
1. Production contractuelle	25
2. Motivation	25
3. Commercialisation	26
4. Coopératives	26
C. CHICOREE	27
D. TABAC	29
V. POIS VERTS DE CONSERVERIE	30
1. Quelques informations sur la structure de production	30
1.1. Superficie	30
1.2. Localisation de la culture	30
1.3. Conserveries de légumes	31
2. Production contractuelle	33
2.1. Types de contrat : généralités	33
2.2. Contrats conclus avec des entreprises reconnaissant le contrat général	35
2.3. Autres contrats	37

3. Motivation des parties contractantes	38
VI. HARICOTS, CAROTTES, SCORSONERES	40
VII. ENGRAISSEMENT DE GROS BOVINS ET DE VEAUX	43
A. GROS BOVINS	43
B. ENGRAISSEMENT DE VEAUX	44
VIII. ELEVAGE DE VOLAILLE	46
A. POULES PONDEUSES	46
Importance de l'élevage belge de volaille de ponte	46
Prix à la production	46
Prix à la consommation	48
Structure des élevages de volaille de ponte	48
Structure du marché	49
Criée aux oeufs	50
Stations d'emballage	50
Marché de Kruishoutem	50
Production contractuelle	50
Causes	50
Types de contrats	51
Exemple d'intégration	53
B. VOLAILLE D'ABATTAGE	54
Importance de l'élevage belge de volaille d'abattage	54
Structure des élevages de volaille d'abattage	54
Abattoirs pour volaille	55
Production contractuelle : origine	55
Raisons	56
Activités intéressées	57
Types de contrats	57
1. Le producteur est propriétaire des animaux	57
2. L'intégrateur est le propriétaire des animaux	58
UNION POUR LA VOLAILLE ET LES OEUFS	59
La production contractuelle dans le Grand-Duché	60
IX. ELEVAGE PROCIN	61
1. Origine et développement de la production contractuelle	61
2. Types de contrats en usage	61

2.1. Contrats dans lesquels le fournisseur de l'aliment est propriétaire des animaux.	62
2.1.1. Contrats à façon	62
2.1.2. Contrats d'entrepreneurs	64
2.2. L'engraisser est le propriétaire des animaux	64
2.2.1. Contrat de garantie	64
2.2.2. Contrat de production	65
2.2.3. Contrats d'élevage	66
3. Répartition des contrats d'engraissement de porcs	66
4. Causes	70
5. Réponses de organisations de producteurs	71
5.1. Au niveau des producteurs proprement dits	71
5.1.1. Coopératives de commercialisation de porcs d'engraissement (nombre de 1973).	71
5.1.2. Unités coopératives d'engraissement	72
5.2. Cette évolution est suivie de près aussi par les organisations agricoles	73
5.2.1. Lancement d'un système contractuel particulier	73
5.2.2. Evolution de l'appareil de commercialisation de l'organisation	73
6. Effets de la concentration	79
6.1. Revenu	79
6.2. Stabilisation des marchés	79
6.3. Taille et structure des exploitations agricoles	80
7. Faiblesses	81
7.1. Faiblesse de la position de l'exploitant contractant	81
7.2. Manque de rentabilité	82
7.3. Manque de sécurité	82
7.4. Répercussions défavorables sur la technique d'exploitation ..	82
7.5. Défaut d'organisation des agriculteurs contractants	83
8. Situation dans le Grand-Duché de Luxembourg	83

PARTIE II : LA PRODUCTION CONTRACTUELLE ET LES DEBOUCHES, LES PRIX ET LES REVENUS, ROLE POSSIBLE DES FORMES DE COOPERATION	84
I. PRODUCTION CONTRACTUELLE : FACTEURS DETERMINANT LA CONCURRENCE	84
1. Industrie de l'alimentation du bétail : nombre d'entreprises et leur part du marché	84
2. L'industrie de l'alimentation du bétail, principal producteur de la production contractuelle	85
II. LA PRODUCTION CONTRACTUELLE ET LES DEBOUCHES, LES PRIX ET LES REVENUS, AVANTAGES ET INCONVENIENTS.....	88
1. Risques inhérents aux débouchés	88
1.1. Risques inhérents aux débouchés dans les secteurs de la transformation	88
1.2. Risques de débouchés dans les secteurs liés au sol	90
2. Prix (niveau et stabilité) et revenus	94
2.1. Prix et revenus dans le secteur de la transformation	94
2.2. Prix et revenus dans le secteur lié au sol	97
III. JOINT VENTURES ET ASSOCIATIONS DE NEGOCIATIONS	101
Associations de négociation	104
Groupes de négociation	106
Possibilités limitées	107
Difficultés pratiques	109
Pouvoir de décision	110
RESUME ET CONCLUSIONS	112

PREMIERE PARTIE : LA PRODUCTION CONTRACTUELLE DANS QUELQUES SECTEURS

I. CEREALES

1. Semences

1.1. Superficie

La superficie des emblavures s'est modifiée ces dernières années par suite des changements survenus dans la superficie totale des cultures céréalières.

Superficie des cultures de semences (hectares) :

	1968	1972
Blé d'automne	3.406	4.692
Blé de printemps	3.475	1.208
Orge d'hiver	988	2.383
Orge de printemps	3.249	1.862
Seigle	364	480
Avoine	1.724	1.501
Total	13.206	12.126

1.2. Production contractuelle

Toute la production se fait sous contrat. Le Comptoir d'achat et de vente du Boerenbond belge y participe pour environ 11 %. Le reste est réparti entre quelque 45 négociants préparateurs.

Les principales obligations du producteur sont les suivantes :

- Vente de l'ensemble de la production de semences à l'autre partie du contrat.
- Ensemencement d'une superficie minimale propre et convenablement fumée.
- Tout lot doit être inscrit à des fins de contrôle auprès de l'Office national des débouchés agricoles et horticoles (ONDAH). Le règlement de contrôle et les prescriptions de l'ONDAH doivent être appliquées.
- Les précautions nécessaires seront prises pour garder aux parcelles de multiplication leur pureté variétale. En cas de négligence sur ce point, certains lots peuvent être refusés.

Des bonifications et des réfections peuvent être appliquées si la qualité est supérieure ou inférieure à certaines normes établies en matière d'humidité, d'impuretés, de poids spécifique, etc. Les lots qui ne répondent pas aux normes légales concernant le pouvoir germinatif des semences peuvent être refusés. S'ils sont agréés, certains taux de réfaction leur sont appliqués.

Le multiplicateur achète la semence (blé) à un prix fixé dans le contrat et vend l'ensemble de sa production à l'autre partie au contrat au prix moyen du marché des céréales panifiables, majoré d'une "prime de multiplication" accordée pour un rendement minimum de semences triées.

1.3. Répartition des risques

Dans de tels contrats, les risques de production sont entièrement supportés par le producteur. Ils sont sensiblement supérieurs à ceux de la production de céréales destinées à l'alimentation humaine (céréales panifiables) ou à l'alimentation du bétail (céréales fourragères). Certes, en cas d'incidents pendant la croissance, le produit peut toujours être vendu comme céréale panifiable ou céréale fourragère ordinaire s'il ne remplit pas les conditions de qualité exigées, mais dans ce cas, la prime est supprimée, inconvénient auquel s'ajoutent des frais plus élevés (coût plus élevé de la semence, de l'entretien de la parcelle ...).

Le négociant en grain et le multiplicateur sont tenus par des liens réciproques :

- le nombre de multiplicateurs potentiels parmi les céréaliers est limité autant que possible compte tenu de la sévérité des normes de pureté applicables aux parcelles. Une fois conclus les contrats individuels le négociant dépend entièrement des multiplicateurs pour la vente de semences l'année suivante. C'est ce qui explique peut-être la rigueur des conditions que le contrat impose au multiplicateur;
- le multiplicateur, de son côté, ne trouve pas dans la vente de semences comme céréales panifiables ou céréales fourragères un débouché intéressant, compte tenu du prix inférieur de ces céréales ainsi que des coûts supplémentaires mentionnés plus haut.

2. Orge de brasserie

2.1. Superficie

Depuis quelques années, la culture de l'orge d'hiver remplace de plus en plus celle de l'orge de printemps. La superficie totale des emblavures d'orge reste pourtant à peu près constante.

Evolution des emblavures d'orge en Belgique (hectares)

	1966	1968	1970	1971	1972
Orge d'hiver	25.040	33.045	50.326	68.595	84.208
Orge de printemps	134.608	119.903	119.375	80.588	65.516

Le rendement de l'orge d'hiver qui, autrefois, correspondait à peu près à celui de l'orge de printemps ou était même inférieur est désormais supérieur à celui de l'orge de printemps, grâce à l'emploi de nouvelles variétés d'orge d'hiver plus résistantes au gel, à rendement plus élevé et de meilleure qualité.

La régression des cultures d'orge de brasserie s'explique pour les raisons suivantes :

- suppression de toute subvention pour la culture d'orge de brasserie;
- les prix communautaires des céréales ne tiennent pas compte de la différence effective de prix entre l'orge fourragère et l'orge de brasserie. Les cours du marché ne peuvent pas seuls combler cette différence;
- la teneur en protéines de l'orge de printemps qui, dans le commerce, ne doit pas excéder 11 %, a atteint 12 et même 13 % ces dernières années, d'où les réfections appliquées aux prix à la production;
- la taille du grain d'orge de printemps diffère d'une année à l'autre; aussi, compte tenu des frais de calibrage, le prix fixé n'est-il parfois pas atteint et tombe-t-il même au niveau de celui de l'orge fourragère.

2.2. Consommation d'orge de printemps

La production belge de malt a fortement augmenté ces dernières années.

Evolution de la production de malt.:

a) destinée à être utilisée dans les brasseries et distilleries belges :

1965 : 190.195 tonnes

1969 : 217.412 tonnes

b) destinées à l'exportation :

1966 : 107.574 tonnes

1969 : 173.090 tonnes

1970 : 185.000 tonnes.

Raisons de cet accroissement de production :

- de nouveaux marchés d'exportation ont été conquis, notamment ceux du Japon et d'autres pays d'Extrême Orient;
- la production d'orge de printemps a diminué dans les pays du bloc de l'Est;
- la qualité du malt belge est très appréciée.

2.3. Répercussions de la diminution de production et de l'augmentation de consommation d'orge de printemps.

L'orge de brasserie manquant, les malteries sont contraintes d'en importer de plus en plus des pays tiers. Comme celle-ci est plus chère que celle de la Communauté, le coût de la matière première du secteur de la malterie est plus élevé.

Compte tenu aussi des prix inférieurs de l'orge de printemps ordinaire par rapport à l'orge de brasserie pure, le secteur de la malterie a utilisé de plus en plus ces dernières années de l'orge de printemps ordinaire provenant de France (appelée aussi orge tout venant).

Le malt produit est d'une qualité inférieure, son rendement est plus faible et donne peu de mousse à la bière.

Si les emblayages d'orge de brasserie de race pure diminuent, le secteur de la brasserie est menacé d'une baisse de la qualité de la bière.

2.4. Absence de contrats de culture d'orge de brasserie

Le producteur et les négociants indépendants ne concluent pas de contrats, mais les représentants des producteurs, des négociants, des malteurs et des brasseurs essaient de réaliser un accord interprofessionnel dans ce domaine. La suppression de la prime de culture d'orge de brasserie a contribué à affaiblir fortement l'intérêt des producteurs pour cette culture; l'intérêt pour la culture d'orge d'hiver grâce à l'utilisation de variétés productives a, en revanche, fortement augmenté.

Les malteurs et les brasseurs estiment toutefois que la culture d'orge de brasserie devrait être maintenue en Belgique, mais les malteurs ne veulent payer qu'un seul prix aux négociants, ce qui n'incite pas les producteurs à augmenter leurs emblavures.

En outre, quatre variétés d'orge de brasserie au maximum seraient agréées. En dépit du supplément de prix que les utilisateurs sont disposés à payer pour de l'orge de brasserie pure, le producteur n'est pas enclin,

pour des raisons de rentabilité, à répondre aux propositions de contrat de ses partenaires, qui portent sur 25.000 tonnes d'orge de brasserie.

2.5. Coopératives

Il n'existe pas de coopératives spécialisées dans l'orge de brasserie. En Flandre occidentale a été créée en 1959 la coopérative de commercialisation de produits agricoles de Flandre occidentale (société coopérative WACO = Westvlaamse afzecooperatie voor akkerbouwprodukten). Cette coopérative a été créée pour le conditionnement et la commercialisation de céréales et de légumineuses, et notamment d'orge de brasserie. La WACO réceptionne les céréales à la récolte. Elle effectue les opérations de nettoyage, de séchage, de tri, de calibrage et de stockage de l'orge de brasserie et du blé en vue d'obtenir des lots uniformes d'orge de brasserie et de blé de même qualité. La vente de ces produits a été assurée jusqu'en 1970 par le Conseil d'administration.

La société coopérative WACO était gérée d'après les principes suivants :

- tous les membres sont exploitants agricoles;
- la coopérative n'accepte que des céréales de ses membres coopérateurs;
- chaque membre est tenu de souscrire un nombre de parts de 1000 francs égal au nombre d'hectares de terres de culture qu'il exploite;
- tout membre est tenu de commercialiser par l'intermédiaire de la société toute l'orge de brasserie qu'il destine à la vente. Pour la livraison de leur blé, les sociétaires sont tenus de déclarer à la coopérative avant la récolte, la superficie de leurs emblavures et les quantités qu'ils prévoient de livrer. Quelques-uns des principes susmentionnés ont dû être modifiés en 1970, lorsque le comptoir d'achat et de vente du Boerenbond belge a assuré la commercialisation.

La WACO a été créée à la fin des années 50, à une époque où l'usage des moissonneuses-batteuses s'est rapidement développé.

Ceci a entraîné la nécessité d'accroître les capacités de stockage de céréales qu'il a fallu en même temps conditionner.

La Société coopérative WACO a sans doute beaucoup contribué à orienter la production dans le sens souhaité, notamment vers la culture d'orge de brasserie pure, préférée des brasseurs.

3. Autres céréales

3.1. Evolution des cultures céréalières

La superficie totale des cultures céréalières en Belgique a diminué de 57.150 ha au cours des 20 dernières années. Des changements importants se sont opérés dans la surface totale de ces cultures. La culture du blé et de l'orge s'est développée tandis que celle du seigle et de l'avoine diminuait fortement. Au demeurant, dans les superficies affectées au blé et à l'orge, un changement s'est également opéré en faveur des céréales d'hiver.

Cette évolution ressort du tableau ci-dessous :

Evolution des cultures céréalières en ha et production totale

	Blé	Seigle	Orge	Avoine	Total céréales	Production totale (1000 t)
1950	169.823	83.649	82.257	175.398	518.766	1.570
1959	198.216	61.196	108.986	139.739	520.537	1.830
1968	200.761	26.061	152.948	86.405	481.131	1.872
1971	192.934	23.554	146.183	70.974	454.353	1.934
1972	204.048	21.374	148.724	66.801	462.250	1.971

Source : IEA, statistiques agricoles, 1973 - partie II.

Malgré la réduction de 10 % environ de la superficie cultivée la production céréalière globale a encore augmenté au cours des 20 dernières années à cause d'un accroissement sensible des rendements. La production céréalière est surtout concentrée dans les zones limoneuses et sablo-limoneuses et dans le Condroz.

3.2. Commercialisation du grain

Une grande partie du grain est vendue directement. L'avoine, le seigle, et dans une moindre mesure l'orge, sont produits pour l'alimentation du bétail.

Les diverses utilisations sont les suivantes :

	Blé	Orge
Consommation privée	1,4 %	0,1 %
Semences	1,7 %	1,2 %
Alimentation du bétail	1,9 %	36,6 %
Vente	95 %	62,1 %

Source : cahier de l'I.E.A. n° 93/R-54, octobre 1968.

Une grande partie du grain est vendue à la récolte. Une faible quantité est stockée soit à la ferme, soit dans une coopérative ou chez un négociant.

Le stockage du blé se présente comme suit :

Coopératives	13 %
Minoteries	8 %
Négociants	27 %
Fabrique d'aliments du bétail	2 %

Source : Cahier de l'I.E.A. n° 83/R-54-, octobre 1968.

Il ressort clairement de ce tableau qu'un petit pourcentage seulement du blé est commercialisé par les coopératives. On compte 25 coopératives et 600 négociants.

3.3. Production contractuelle

Dans le secteur céréalier, il existe très peu de liens contractuels garantissant l'enlèvement de la récolte. Il en existe par contre pour les semences, comme nous l'avons dit ci-dessus.

Des accords de stockage du grain sont aussi passés avec les coopératives. Il convient enfin de signaler l'achat de céréales par le négociant en grains, l'agriculteur devant, en contrepartie, prendre ses aliments concentrés chez ce dernier. De tels accords verbaux existent surtout dans les régions où il n'y a ni coopérative ni centre de collecte du Comptoir d'achat et de vente du Boerenbond belge. L'échange de grain contre des aliments concentrés semble d'ailleurs être une opération fiscalement avantageuse.

3.4. Coopératives de stockage de céréales

Il en existe surtout dans la zone limoneuse. L'activité de ces coopératives va du stockage et de la vente de céréales à l'achat et à la vente de tous les produits agricoles.

Les conditions d'adhésion aux différentes coopératives sont analogues et d'ailleurs peu restrictives. En gros il est demandé de souscrire au moins une part et, dans certains cas, une part par ha de terres de culture.

Caractéristiques de ces coopératives

- Leur capacité financière est faible, la mise de fonds des coopérateurs est trop faible par rapport à l'importance de la société.
- La gestion est souvent aux mains d'agriculteurs qualifiés qui n'ont toutefois pas une formation leur permettant de gérer convenablement une société.
- L'obligation de livraison n'est pas toujours respectée.

- Leur part du marché est faible.
- Elles sont surtout situées dans la zone limoneuse.
- Un grand nombre de coopératives disposent d'une capacité de stockage très limitée.

Centres de collecte du Comptoir d'Achat et de Vente (CAV) du Boerenbond belge.

Outre les installations de Merksem et d'Aalter, toutes deux liées à la fabrique d'aliments du bétail d'Aalter, le CAV dispose d'une capacité de collecte d'environ 64.000 tonnes en région flamande et 38.000 tonnes en Wallonie. Ces centres de collecte se trouvent essentiellement dans les zones sablo-limoneuses et limoneuses. Les principaux centres sont les suivants :

<u>Localité</u>	<u>Capacité</u>
Louvain	5.900
Landen 1) céréales autres que semences	10.800
2) semences	5.700
Riemst	10.800
Ath	7.200
Nivelles	5.370
Nadrin	6.500
Furnes	7.700
Tournai	5.000
Bruges (WACO)	15.000

Les producteurs livrent leur grain à ces centres de collecte, dont chacun dispose d'un laboratoire où peut être déterminée immédiatement la teneur en humidité et le poids spécifique du grain. Celui-ci est payé dans les trois mois. Il est cependant également possible de stocker du grain à titre onéreux.

4. Situation dans le Grand-Duché de Luxembourg

Dans le Grand-Duché, la multiplication des semences se fait sur la base de contrats passés entre les multiplicateurs et une coopérative. Des contrats sont également conclus pour la production de blé, mais seulement de blé à haute valeur boulangère.

II. POMMES DE TERRE

1. Quelques données concernant la production.

Plant de pommes de terre

La Belgique produit très peu de plant de pommes de terre. La superficie affectée au plant de pommes de terre oscille autour de 300 ha ces dernières années. Le plant de pommes de terre est surtout cultivé dans la région de Watervliet (Polders de la Flandre orientale) et dans la région de Libramont (Ardennes). Dans cette dernière, la culture est plus ou moins liée à la station de recherche de l'Etat pour l'amélioration de la culture des pommes de terre.

La majeure partie du plant de pommes de terre utilisée en Belgique est importée, soit 40 à 45 millions de kg par an. Il provient des Pays-Bas pour 80 à 90 % ainsi que d'Allemagne, d'Ecosse, de Suède et de Pologne. Dans le Grand-Duché de Luxembourg, le plant de pommes de terre est cultivé sous contrat.

Pommes de terre de consommation et pommes de terre destinées au secteur de la transformation (à l'exception des féculeries).

Evolution de la superficie affectée à la culture des pommes de terre de consommation (ha).

	<u>1965</u>	<u>1967</u>	<u>1969</u>	<u>1971</u>
Hâtives	3.468	4.622	3.645	4.050
Demi-hâtives	34.646	38.046	29.969	25.383
Tardives	10.694	11.663	8.952	12.789
Total :	<u>49.708</u>	<u>54.331</u>	<u>42.566</u>	<u>42.222</u>

Prix annuel moyen des pommes de terre de consommation en f/kg.

1965 :	1,70
1966 :	2,85
1967 :	1,48
1968 :	0,72
1969 :	1,92
1970 :	2,57
1971 :	0,93

Cette culture a un caractère très spéculatif. Le revenu du travail de l'exploitant varie naturellement en fonction du prix. C'est ainsi, par exemple, que le revenu du travail en 1969/70 était 25 fois plus élevé que celui de 1967/68. A cet égard, dans la période de 1962/63 à 1970/71, la campagne 1967/68 a représenté un creux et celle de 1969/70 un sommet.

2. Réglementation concernant la commercialisation et le contrôle des pommes de terre de consommation.

L'arrêté royal du 24 août 1970 prévoit pour le commerce intérieur et l'exportation de pommes de terre de conservation le régime suivant : les pommes de terre de conservation peuvent être commercialisées, soit par un préparateur agréé, soit par le producteur lui-même, si ce dernier vend ses pommes de terre directement aux particuliers pour leur consommation privée.

Dans les autres cas, la commercialisation est obligatoirement assurée par un préparateur agréé.

Dans les deux cas, les pommes de terre doivent répondre aux normes de qualité, de conditionnement et (ou) d'identification précisées dans l'arrêté royal.

a) Normes de qualité

Tout lot doit présenter l'aspect normal de la variété en cause.

- le lot ne doit contenir aucun tubercule impropre à la consommation,
- les tubercules ne doivent pas passer dans un crible à mailles carrées de 35 mm de côté, sauf les variétés longues.

Ecartis admis :

a) qualité :

il est admis que 6 % au maximum de tubercules ne répondent pas aux normes de qualité minimale

b) taille :

5 % maximum des tubercules peuvent être d'une taille inférieure à la taille minimale;

c) uniformité :

1 % au maximum des tubercules peuvent appartenir à une variété autre que celle spécifiée

Prescriptions d'étiquetage : l'étiquette doit mentionner :

- l'identification
- la nature du produit
- l'origine du produit
- le poids

b. Critères d'homogation du producteur en tant que préparateur de pommes de terre.

Le producteur doit disposer d'une installation remplissant les conditions suivantes :

- a. magasin d'une superficie utile minimale de 125 m², protégé contre la gelée, sec, suffisamment éclairé et aéré;
- b. le magasin doit être utilisé exclusivement pour le stockage des pommes de terre. Les lots préparés doivent pouvoir être séparés facilement des lots non préparés.

Le producteur devient préparateur agréé lorsque son installation est approuvée par l'office national des débouchés agricoles et horticoles (ONDAH).

But de la réglementation :

Cette réglementation vise à organiser autant que possible le marché de la pomme de terre de consommation afin de protéger à la fois les intérêts du producteur, du négociant et du consommateur.

3. Une initiative dans le domaine de la coopération

En 1967 a été créée la coopérative "Liéco" à Leuze (Hainaut). La fabrique devait transformer une partie importante de la récolte de pommes de terre en pommes de terre chips, purée et frites précuites.

L'Institut National de Crédit Agricole lui a consenti un prêt de 200 millions de francs dont les fonds d'investissement agricole s'est porté caution. L'approvisionnement en pommes de terre a été assuré sur la base de contrats de fourniture passés avec les agriculteurs.

Quoique encore incomplètement équipé, la "Liéco" a accepté un contingent important de la récolte de pommes de terre de 1968, ce qui s'est traduit par la perte d'une grande partie de cette récolte.

En 1969, l'usine n'étant toujours pas prête, les pommes de terre livrées ont dû être revendues à d'autres fins, moyennant de lourdes pertes.

En 1970, l'usine était pratiquement achevée, mais les exploitants peu satisfaits des prix obtenus les deux années précédentes, n'étaient plus disposés à conclure des contrats. Finalement, l'usine a été mise en faillite.

Actuellement, il n'existe plus de coopératives. Certes, les agriculteurs font parfois preuve d'esprit de coopération lorsque les prix sont bas, mais ils n'aboutissent à aucun résultat pratique.

4. Contrats dans le secteur des pommes de terre

a) entre agriculteur et négociant

1. Certains négociants en pommes de terre concluent des contrats avec les agriculteurs; il s'agit souvent de planter pour leur propre compte un excédent de plants de pommes de terre qu'ils n'ont pas pu vendre. De tels contrats se présentent surtout après une année d'effondrement des cours des pommes de terre de consommation, le producteur hésitant alors à mettre de nouvelles quantités sur le marché.

Il est difficile d'évaluer la superficie des cultures sous contrat; mais celle-ci est de toute façon très faible, comparée à la superficie totale des cultures de pommes de terre. Il s'agit d'ailleurs, la plupart du temps de contrats non écrits, qui reviennent en général à ce que l'exploitant prête sa terre pour y planter des pommes de terre. Il s'occupe de la préparation de la terre et du soin de la culture. Le négociant fournit le plant, les engrais, les produits de traitement et assure l'arrachage.

La rétribution de l'exploitant varie donc d'un négociant à l'autre et dépend aussi de ses prestations.

Les véritables "producteurs de pommes de terre" ne concluent pas volontiers de tels contrats.

2. Le contrat peut aussi consister dans la fixation d'un prix convenu entre négociant et exploitant avant l'arrachage des pommes de terre, c'est-à-dire avant que soit connu le cours du marché. Dans ce cas, les pommes de terre sont enlevées par le négociant à la récolte.

Là aussi nous pouvons dire que les véritables "producteurs de pommes de terre" concluent rarement de tels contrats.

b) entre agriculteurs

Il se peut aussi que des agriculteurs prennent en location des terres à l'année afin d'y planter des pommes de terre. Cette méthode est bien souvent pratiquée par les véritables "producteurs de pommes de terre".

5. Causes du succès mitigé de la production contractuelle

Il peut paraître surprenant, du moins au premier abord, que si peu de contrats soient conclus dans le secteur des pommes de terre.

En effet :

- les cours des pommes de terre subissent d'importantes fluctuations d'une année à l'autre, voire au cours d'une campagne si bien qu'on s'attendrait à ce que le producteur et l'acheteur soient également disposés à conclure des contrats en vue d'atténuer les risques du marché.
- Aucune des entreprises peu nombreuses de transformation de pommes de terre existant en Belgique ne conclut de contrat avec le producteur. On s'attendrait normalement de la part de ces entreprises à forte composante de capital qu'elles cherchent à s'assurer au moyen de contrats un approvisionnement constant en pommes de terre. Cette attitude contraste avec celle des féculeries aux Pays-Bas et en république fédérale d'Allemagne qui, au contraire, concluent des contrats en bonne et due forme.

L'absence pratiquement totale de contrats dans le secteur belge de production de pommes de terre doit apparemment - contre toute logique - s'expliquer de la manière suivante :

- 1) pour des raisons tenant aux techniques de culture, même les producteurs de pommes de terre spécialisés ne peuvent affecter à cette culture qu'une partie limitée de la superficie de leur exploitation.

L'incidence de l'évolution des cours de pommes de terre sur le revenu de l'exploitant s'en trouve évidemment atténuée; il en résulte chez les producteurs une propension à conclure des contrats faibles, voire nuls chez ceux qui préfèrent spéculer sur les cours.

- 2) Bien que, dans certaines conditions, les producteurs puissent livrer directement leurs pommes de terre aux consommateurs, la majeure partie de la production est commercialisée par l'intermédiaire d'un petit nombre de grossistes. On estime que 10 à 15 % de la production est absorbée par un nombre limité de petites entreprises de transformation.

Les négociants et les entreprises de transformation n'éprouvent pas autant qu'on pourrait s'y attendre le besoin de conclure des contrats, parce que la flexibilité des prix de vente de leurs produits (pommes de terre, produits dérivés des pommes de terre) est encore suffisante.

La Commission des prix qui, à la demande du gouvernement, joue un rôle consultatif en matière d'augmentations de prix, considère qu'une augmentation du prix de revient des matières premières justifie parfaitement une hausse des produits finis.

Autre élément important : le phénomène de concentration touche nettement moins le secteur des utilisateurs (commerce de détail, restaurants, etc..) que le secteur de commerce de gros et des entreprises de transformation : une cinquantaine de grossistes se taillent la part du lion dans le commerce des pommes de terre de consommation alors qu'une seule entreprise de transformation fournit environ les 2/3 du marché dans le secteur des frites et des croquettes.

- 3) Hormis les féculeries, les entreprises de transformation peuvent toujours s'approvisionner en matières premières chez tout producteur de pommes de terre. Les féculeries n'ont pas cette possibilité, parce qu'elles ont besoin d'une variété de pommes de terre déterminée. C'est pourquoi ces entreprises travaillent obligatoirement par contrat.

L'importance de l'industrie de la féculerie aux Pays-Bas et dans la république fédérale d'Allemagne explique aussi pourquoi, dans ces pays, les contrats dans le secteur de la pomme de terre vu, dans son ensemble, sont plus fréquents qu'en Belgique.

III. BETTERAVES SUCRIERES

1. Quelques données concernant la production de betteraves sucrières

Compte tenu du contingent attribué par la CEE à la Belgique, et de la rapidité des progrès techniques, la culture des betteraves sucrières s'est notablement développée en Belgique. Le contingent est de 550.000 t de sucre. Les sucreries y ajoutent encore 15.000 t au prix garanti par la CEE.

Evolution de la superficie cultivée :

	Superficie (ha)
1950	62.271
1959	63.747
1964	63.868
1967	77.847
1970	89.688
1973	104.425

La production est surtout concentrée dans la zone limoneuse, la zone sablo-limoneuse et le Condroz.

Il existe quelque 40.000 planteurs de betteraves sucrières en Belgique : environ 38 % de la production est assurée par des exploitants cultivant moins de 2 ha de betteraves; 50 % de la production se situe dans la catégorie de superficie de 2 à 10 ha et les 12 % restants dans la catégorie supérieure à 10 ha (1).

(1) F. Mignolet, "Le Sucre", Agefi-Consommation, décembre 1969.

2. Production contractuelle

La culture des betteraves sucrières est depuis longtemps une culture contractuelle. Le fait que la betterave sucrière soit obligatoirement transformée et que cette transformation ne puisse être effectuée qu'en un nombre de points limités, est sans doute la principale raison pour laquelle la production est commercialisée sous contrat. En dehors de la sucrerie, il n'existe en effet aucun débouché rentable en temps normal.

3. Groupement horizontal des producteurs : la C.B.B.

L'organisation à la base (c.à.d. locale) présente des différences de la partie wallonne du pays à la partie flamande.

Dans la région flamande, chaque commune de culture de betteraves sucrières élit ses délégués à raison de un délégué pour 25 ha de betteraves sucrières. Ces élus forment l'association locale (il en existe onze dans la Hesbaye flamande) : au sein de l'association tous les producteurs ne livrent pas forcément leurs betteraves à une seule et même sucrerie, contrairement à ce qui se passe en Wallonie, où l'on opère par groupe de membres et par sucrerie.

Les élus des diverses associations locales forment l'Association par exemple, l'Association de la Hesbaye flamande "Verbond Vlaams Haspengouw". En outre, un comité de coordination est créé dans chaque région. Il en existe trois en Belgique, un pour les deux provinces flamandes, un dans la Hesbaye et un dans le Hainaut.

Au plan national, les associations sont affiliées à la Confédération des Betteraviers Belges (C.B.B.).

Elles désignent leurs délégués aux comités de fabrique et donnent leur directive en matière de contrôle des sucreries lors de la livraison des betteraves. Les comités de fabrique examinent avec les directions, les difficultés qui peuvent se présenter. Tout exploitant qui cultive et livre des betteraves est membre. Sa cotisation s'élève à 4,50 francs par quintal de sucre.

4. Groupement horizontal de l'industrie sucrière : les fabricants de sucre de Belgique

Contrairement au secteur de la production de betteraves sucrières celui de la transformation du sucre est très fortement concentré en Belgique.

En 1872, on comptait encore 174 sucreries en Belgique. Ce nombre est tombé à 77 en 1910 puis à 36 en 1937.

La situation s'est maintenue jusqu'en 1953 depuis, le phénomène de concentration a repris.

Actuellement, il n'en reste plus que 21, dont 4 dans la partie flamande du pays et 17 en Wallonie. A cet égard, il convient de mentionner que la plus importante, celle de Tirlemont (raffinerie tirlemontoise) possède des parts dans six autres sucreries. Tirlemont est d'ailleurs la seule raffinerie de sucre qui restée en Belgique (1).

5. Le contrat

Un contrat collectif écrit, conclu entre la Confédération des Betteraviers Belges et les Fabricants de sucre de Belgique fixe les conditions générales d'achat et de prise en charge des betteraves sucrières.

Hormis le contrat collectif, il n'est pas conclu de contrats individuels entre betteraviers et fabricants.

Ce contrat prévoit, entre autres, une garantie de vente des betteraves sucrières, la répartition de la clientèle des fabriques, la durée et le rythme des livraisons, les primes de qualité (teneur en sucre), l'enlèvement et la fixation du prix de la pulpe, le mode de paiement des betteraves (acompte plus apurement global), les opérations de réception, les coûts du transport, du pesage et du déchargement des betteraves.

(1) H. WALTER "voir original (de 74 à 21) et Tirlemont règne sur notre marché du sucre). De Gazet van Antwerpen, des 23 et 27.10.70.

Une commission conciliatoire est instituée pour régler les différents éventuels dans la mesure du possible.

A côté de ces dispositions générales contenues dans le contrat collectif susvisé, des conditions spéciales peuvent encore être prévues au niveau local.

A cet égard, l'une des tâches des comités de coordination mentionnés par ailleurs consiste à déterminer aussi le montant de la réfaction retenue par le fabricant sur le prix à la production et l'utilisation des moyens financiers ainsi rassemblés.

Ces retenues servent entre autres à aider la recherche scientifique dans le secteur de la betterave sucrière et à promouvoir la consommation du sucre.

Il est évident que le contrat collectif laisse au producteur tous les risques inhérents à la culture de la betterave sucrière mais que, en ce qui concerne les risques du marché, les débouchés sont garantis et les prix fixés dans une organisation de marché européenne.

Bien que la plupart des producteurs s'adressent aux fabricants pour l'achat des semences de betteraves et de nombreux producteurs aussi pour les travaux à effectuer (surtout le semis et l'arrachage), ils n'y sont pas contraints par contrat.

Le contrat collectif tel qu'il existe actuellement a été conclu pour les campagnes 1971/1972 à 1974/1975. La Commission du sucre, qui dépend des ministères de l'agriculture et des classes moyennes, est composée de représentants des ministères susmentionnés, du ministère des affaires économiques, du ministère des finances ainsi que de représentants des planteurs et des fabricants. Cette Commission présente des avis au gouvernement, notamment en cas de litige entre planteurs et fabricants; elle exerce ainsi des fonctions d'arbitrage.

IV. LIN, HOUBLON, CHICOREE, TABAC (1)

A. LIN

1. Production contractuelle et types de contrat

Une part considérable de la production linière est réglée par contrat. En Wallonie, surtout les exploitants cultivent de moins en moins le lin à leurs risques et périls.

Les conditions générales régissant la production contractuelle sont fixées de concert par l'Algemeen Belgisch Vlasverbond et les trois organisations agricoles nationales.

Les contrats-types sont de deux modèles :

- 1) Modèle A : contrat conclu avant le semis
- 2) Modèle B : contrat conclu après le semis.

Le modèle A comprend en outre quatre formes de contrats différentes dont les principales caractéristiques figurent ci-après :

- a. Le modèle AI est un pur contrat de location, par lequel l'agriculteur afferme ses terres moyennant une indemnité fixe à l'hectare et fournit en même temps une certaine somme de travail.
En règle générale, l'agriculteur prépare le lit de semence, tandis que le marchand de lin fournit la semence et se charge des opérations mécaniques de récolte. Il est évident que cette convention-cadre laisse la place à de nombreuses variantes de ce type de contrat.
- b. Le modèle AII répartit les risques entre les deux parties (d'où l'expression "culture en commun"). La récolte de lin en paille appartient pour moitié au préparateur de fibres et pour moitié à l'agriculteur. Le préparateur de fibres possède, pendant un temps déterminé, une option sur l'achat de la part de la récolte appartenant à l'agriculteur. Le premier fournit généralement aussi les engrais et la semence et exécute les travaux mécaniques.

1) Bon nombre de renseignements figurant ici nous ont été fournis par M. POLLET du Beerenbond belge, à qui nous adressons nos remerciements.

c. Le modèle AIII est appelé "contrat de location à risques partagés".

L'accord porte sur un poids déterminé de lin vert en paille payé à un prix déterminé par hectare.

Si, à la pesée, on constate une différence par rapport au poids supposé, la rétribution par hectare est corrigée par application d'un prix au kg convenu pour la différence de poids.

d. Le modèle AIV est un contrat prévoyant exclusivement un prix au kg.

le préparateur de fibres achète toute la récolte à un prix par kg convenu d'avance.

2. Raisons de la production contractuelle

Les raisons de la production contractuelle dans le secteur linier doivent surtout être cherchées chez les préparateurs de fibres qui gèrent bien souvent une entreprise familiale.

La forte composante de capital de ces entreprises financièrement vulnérables oblige celles-ci à assurer dans une certaine mesure la sécurité de leur approvisionnement qu'elles ne peuvent obtenir que par l'une ou l'autre forme de contrat.

Les impératifs de l'assolement empêchent une exploitation agricole de se spécialiser dans la liniculture. Des machines coûteuses, destinées à des travaux agricoles spécifiques deviennent, de ce fait, encore plus chères et moins rentables pour le liniculteur individuel. Dans la plupart des cas le préparateur de fibres, personne la plus intéressée immédiatement après le liniculteur, a acheté ses machines, devançant le plus souvent l'entrepreneur de travail à façon. La dépendance du liniculteur par rapport au préparateur de fibre en est accentuée.

La crise dans le secteur du lin enfin a provoqué une concentration des entreprises de transformation, ce qui a probablement contribué à rendre le producteur plus dépendant du secteur de la commercialisation.

3. Appréciation

Les producteurs contractants touchent un prix ou un revenu plus ou moins stable selon le type de contrat. Cet avantage doit être mis en balance avec la perte de la possibilité d'obtenir un prix, donc un revenu plus élevé en cas de vente hors contrat.

" Il convient de souligner que les risques de prix et de revenus que court le producteur indépendant restent pourtant limités, étant donné que, pour des raisons techniques d'assolement, la superficie cultivée en lin est très restreinte. Les producteurs contractants sont protégés contre des dispositions contractuelles abusives puisque les modèles de contrat sont établis de concert avec les organisations agricoles du pays. Il n'en reste pas moins que les contrats sont toujours des contrats individuels conclus entre le producteur et le préparateur de fibres. Cependant, eu égard à la conjoncture peu brillante du secteur linier et la situation particulièrement difficile qui en résulte pour les préparateurs de fibres, il est peu probable qu'une action concertée des producteurs leur procurerait de nombreux avantages. Dans son ensemble, le système contractuel donne satisfaction.

B. HOUBLON

La superficie actuelle des houblonnières en Belgique est de 1200 ha. La production est fortement concentrée, notamment dans deux régions, celles de Asse-Alost et de Poperingue.

1. Production contractuelle

Depuis 1960, la pratique des avant-contrats s'est fortement répandue. Par ce contrat, le producteur et l'utilisateur conviennent d'un prix déterminé du houblon (et de certaines dispositions annexes concernant le houblon à livrer) bien avant la récolte. Les contrats couvrent estime-t-on, 40 à 50 % de l'ensemble de la production.

2. Motivation

Le producteur conclut des contrats pour les raisons suivantes :

- la culture du houblon exige beaucoup de main-d'oeuvre et son prix de revient est élevé.
- Les exploitations sont très spécialisées, surtout dans la région de Poperingue : bon nombre d'exploitations ont 10 ha de houblon et plus.

La culture du houblon a un caractère très spéculatif : les prix peuvent varier du simple au décuple.

Une demande très concentrée (grandes brasseries et fabriques d'extrait) incite à la production contractuelle. Il apparaît que les contrats portent davantage sur les variétés riches (Northern, Brewer, Record et Brewers Gold) que sur les variétés nobles (Hallertau, Tettwang et Saaz). De nombreux producteurs concluent un contrat pour une partie de la production et vendent le surplus sur le marché libre.

Il ressort de ce qui précède que le producteur ne répugne pas, a priori, à prendre des risques, pourvu que ceux-ci ne dépassent pas les possibilités de l'exploitation.

3. Commercialisation

Dans les régions où, jadis, les brasseries locales elles aussi achetaient le houblon au producteur, le houblon est actuellement vendu aux négociants en houblon (y compris les coopératives). La disparition de bon nombre de petites brasseries locales n'est pas étrangère à ce phénomène. Le Houblon est revendu ensuite par les négociants aux brasseries et aux fabriques d'extrait ainsi que, dans certains cas, au commerce international.

4. Coopératives

Au sein du Verbond der Hopplanters van Poperinge (association des planteurs de houblon de Poperingue), et de l'association correspondante de la région de Asse-Alost toutes deux affiliées au Boerenbond belge) on a pensé que l'activité des associations ne devait plus se limiter à la vulgarisation technique, mais s'étendre à la défense des intérêts généraux des planteurs.

C'est ainsi que sont nées en 1961 les coopératives "Pacohop" pour la région de production de Poperingue et "Assohop" pour la région de production de Asse-Alost.

A cette époque, ces coopératives ont suivi une politique visant à stabiliser le marché au moyen d'avant-contrats portant sur une période de 1 à 3 ans. A la livraison, un acompte était versé couvrant approximativement les frais de cueillette. Le houblon était ensuite trié par variétés et catégories de qualité. On prêtait aussi attention au conditionnement et à la commercialisation. Grâce à ces opérations de conditionnement (reséchage, soufrage, pressage) de certification et de conservation, le produit était rendu commercialisable, ce qui permettait de proposer aux clients d'importants lots de houblon de qualité.

Les coopératives disposent, à cet effet, d'installations modernes telles que des séchoirs et des presses, ainsi que de la capacité de stockage nécessaire.

Pour la demande de crédits, la vulgarisation technique et l'adaptation de leur structure juridique les membres peuvent faire appel aux divers services de leur organisation professionnelle, le Boerenbond Belge.

Les coopératives susvisées groupent actuellement 180 ha environ sur une superficie totale de 1200 ha de houblonnières.

Au sein des coopératives, il est possible de conclure des avant-contrats pour une durée de une, deux ou trois années. Les membres qui ne concluent pas ces contrats touchent pour une variété déterminée, le prix moyen payé par la coopérative pendant la campagne en cause.

Il est admis que la production contractuelle et l'activité de ces coopératives ont exercé un effet modérateur sur les prix.

C. CHICOREE

La période de 1968 à 1971 a été caractérisée par une bonne coopération entre les planteurs, sécheurs et fabricants dans cette branche d'activité. Pendant ladite période l'accord interprofessionnel conclu entre les trois associations professionnelles a été effectivement appliqué.

Son fonctionnement peut être défini comme suit : les fabricants s'approvisionnent de préférence auprès des sécheurs belges à un prix déterminé. Lorsque le poids effectif dépasse d'un certain pourcentage le poids stipulé au contrat, le prix baisse. Chaque sécheur se voit attribuer par son groupement la "Nationale Vereniging van cichoreerogers" (NAVECI,) ("association nationale des sécheurs de chicorée") un contingent de base revisable périodiquement. Cette mesure s'est révélée nécessaire à cause de la disparition de petits sécheurs et de la modernisation des installations d'autres sécheurs.

Chaque année, les fabricants font part de leurs besoins à l'organisation professionnelle de la chicorée - Bedrijfsordening koffiecicherei) BEKOCI. Le secrétariat de cette organisation est également informé par les sécheurs des quantités de racines pour lesquelles des contrats ont été conclus avec les agriculteurs. Les fabricants concluent alors des contrats directement avec les sécheurs de leur choix et communiquent à BEKOCI les noms de ces sécheurs ainsi que les quantités pour lesquelles des contrats ont été conclus.

L'accord interprofessionnel qui avait donné satisfaction pendant trois années est devenu caduc lorsque, par suite d'une chute des cours en 1971, un certain nombre de fabricants résilièrent l'accord.

L'accord est devenu caduc pour les raisons suivantes :

- dans le cas d'une culture à caractère spéculatif telle que celle de la chicorée la tentation de résilier les contrats en cas de forte chute ou de forte hausse des cours est toujours grande.

Dans bien des cas, certains préfèrent alors les avantages à court terme aux avantages à plus long terme.

En l'occurrence, la surproduction de cossettes de chicorée (aussi en France) a été à l'origine de la cessation de l'accord.

- Le fait que les sécheurs sont à la fois fournisseurs d'engrais et d'aliments du bétail les a incités à dépasser le contingent qui leur était attribué afin de vendre davantage.

Il ressort une fois de plus de l'exposé ci-dessus qu'il est difficile de maintenir une discipline lorsqu'il s'agit d'un produit à caractère spéculatif. Pourtant le besoin d'accords est en théorie plus grand lorsque le marché est soumis à de fortes fluctuations. Ces accords sont fragiles aussi lorsqu'ils présentent peu d'intérêt pour une ou plusieurs parties.

Il convient de signaler encore qu'un important groupe de fabricants qui s'approvisionnait par contrat dès avant l'instauration de l'accord interprofessionnel, continue à travailler sur cette base.

Ce groupe assure environ les deux tiers de la production.

D. TABAC

Des quelque 700 ha de tabac cultivé en Belgique, 600 environ se trouvent dans la seule province de Flandre Occidentale. Malgré son caractère nettement régional, cette culture n'est pas du tout négligeable dans la région en cause.

Le règlement européen sur le tabac a favorisé la production contractuelle. Un accord interprofessionnel a été signé au début de 1971.

Une centaine de fabricants achètent du tabac indigène par contrat. Là aussi, le règlement communautaire a une influence favorable en ce sens qu'une prime, non négligeable, est accordée exclusivement aux acheteurs de tabac ayant conclu un contrat avec les producteurs ou ayant acheté du tabac en feuilles aux ventes à la criée et qui peuvent que le produit acheté, ou bien a subi une première transformation et est ou bien a été transformé en produits de tabac, ou bien a été exporté vers des pays tiers.

L'accord interprofessionnel remplit parfaitement son rôle.

V. POIS VERTS DE CONSERVERIE

1. Quelques informations sur la structure de production

1.1. Superficie

La superficie cultivée en pois verts de conserverie s'est relativement étendue depuis 1959, oscillant autour de 10.000 ha ces dernières années.

<u>Année</u>	<u>Superficie (ha)</u>
1959	2.965
1969	10.978
1970	11.110
1971	9.356
1972	9.351

Source : Statistiques agricoles I.E.A. Ministère de l'Agriculture, Bruxelles, 1973, partie II p. 19 et 20.

1.2. Localisation de la culture

Divers facteurs déterminent cette localisation.

L'un d'entre eux est la localisation des conserveries. On peut pourtant considérer que du point de vue historique, ces dernières se sont établies dans les régions (surtout la région de Malines et de Louvain) qui se prêtent à la production légumière.

Un autre facteur important a été, dans une période plus récente, le progrès technologique. Le remplacement de la main-d'oeuvre par les machines a transformé les conditions de culture des pois verts : au lieu d'une culture intensive exigeant une main-d'oeuvre abondante, et pratiquée dans des exploitations horticoles, c'est maintenant une culture extensive, occupant peu de main-d'oeuvre, et pratiquée exclusivement dans des exploitations agricoles.

Autre raison : la mécanisation des travaux agricoles (surtout lors de la récolte) exige des parcelles de grande taille. C'est là la cause principale du déplacement de la culture des pois du nord vers le sud du pays. En Wallonie, région qui fournit environ 80 % de la récolte de pois en Belgique, cette culture est surtout pratiquée dans la zone limoneuse et le Condroz. Le fait que la localisation de la culture dépend de la structure des exploitations ressort d'une étude comparative ¹⁾, qui révèle que la superficie moyenne des cultures de pois par exploitation calculée pour une conserverie déterminée était de 10 ha dans la région wallonne et seulement de 1,5 ha environ pour une exploitation comparable en pays flamand.

1.3. Conserveries de légumes

L'industrie belge de conserves de légumes est née au cours du dernier quart du siècle dernier.

Cette industrie s'est installée dans la région de production légumière, c'est-à-dire les régions de Malines et de Louvain. Un quart de siècle plus tard, des fabriques ont également été construites dans les polders de la province d'Anvers et dans la zone sablo-limoneuse de Flandre occidentale. Un quart de siècle plus tard encore, cette industrie s'est étendue à la Hesbaye, où la culture de pois était devenue une production intéressante par suite d'une baisse de rentabilité du blé et des betteraves sucrières.

Si l'on compare la localisation des entreprises de transformation avec celle de la culture de pois, on remarque que les entreprises de transformation sont essentiellement localisées en pays flamand, alors que la culture est surtout pratiquée en Wallonie. Ceci est dû à la migration susvisée de la culture vers le sud du pays.

1) Tanghe N. et Bublot G, "L'industrie belge de conserves de légumes", cahier de l'I.E.A. n° 102/R-59, Ministère de l'agriculture, Bruxelles, juin 1969, p. 65.

Compétitivité et concentration

La taille des entreprises et fabriques de conserves de légumes peut être considérée comme favorable, même comparée à celle des entreprises des autres pays de l'Europe occidentale.

La difficulté de comparaison est certes accentuée par le caractère polyvalent des entreprises.

Alors que la plupart des conserveries de légumes belges étaient, à l'origine, des entreprises familiales, les trois quart des entreprises actuelles ont adopté la forme de la SA (Société anonyme). Une seule entreprises des 21 membres du groupement de fabricants a adopté la forme de la société coopérative.

L'industrie belge de la conserverie est très concentrée : 4 entreprises produisent plus de 75 % de la production totale de conserves de légumes, la plus grande en assurant près de 40 % ¹⁾. Il s'y ajoute que la plupart des grandes entreprises sont financièrement liées entre elles ²⁾.

En ce qui concerne plus particulièrement l'industrie des conserves de pois, la Belgique comptait en 1967 sept entreprises et dix fabriques absorbant la production moyenne d'environ 1000 ha de petits pois chacune, ce qui est une taille très favorable ³⁾.

Pourtant, l'industrie belge n'est pas sans problèmes.

-
- 1) Plan 1971-1975, De produktiesectoren, Landbouw- en voedingsindustrieën, planbureau (secteurs de production, industries agricoles et alimentaires, bureau de planification, juillet 1971 p. 125).
 - 2) Spoelberch, Vicomte de "La dimension des industries alimentaires et de la distribution, Conserves de légumes", Agefi Consommation, décembre 71, p.41.
 - 3) Tanghe N et Bublot G. l'industrie belge de conserves de légumes Cahier de l'I.E.A. n° 102/R-59, Ministère de l'agriculture, Bruxelles, juin 1969, p. 74 et 75.

- au cours des dix dernières années les graves difficultés de commercialisation l'ont incité à effectuer des investissements considérables surtout en bâtiments de stockage;
- la production est fortement orientée vers l'exportation. Sur le marché de l'Allemagne fédérale, son principal client, l'industrie belge se heurte à une vive concurrence de l'industrie française.
- sur le marché intérieur, le produit se vend ^{de} moins en moins sous une marque de fabrique : les 3/4 environ des ventes sont faites sous une marque commerciale. On peut sans doute en conclure que le secteur de la distribution est sur le plan de la négociation, en situation de force vis-à-vis du secteur de la transformation;
- l'industrie de conserves de légumes a aussi et surtout dû faire face à des problèmes financiers : l'expansion du secteur s'est accompagnée de la constitution d'un stock que, pour des raisons de restrictions de crédit, il a fallu liquider "à n'importe quel prix", ce qui a affecté les prix de vente et entraîné une diminution des achats à caractère spéculatif.

2. Production contractuelle

2.1. Types de contrat : généralités

Pratiquement tous les pois récoltés pour la conserverie sont produits sous contrat. Les parties contractantes sont, dans tous les cas, les producteurs individuels et l'industrie de transformation. Font exception à cette règle les contrats conclus dans la région de production de Flandre occidentale. Dans cette région les producteurs sont groupés au sein d'un "Verbond van grovegroentetelers" (association de producteurs de légumes de plein air), affiliés au Boerenbond belge. Cette association a conclu avec la plus grande entreprise de transformation locale un "contrat général relatif aux cultures légumières destinées à la transformation".

Ce "contrat général" régit les droits et devoirs des deux parties contractantes en ce qui concerne la culture et la prise en charge des légumes destinés à l'industrie de transformation. A côté de ce contrat général qui peut s'appliquer à diverses cultures légumières, l'entreprise de transformation et le producteur de légumes individuels conclut encore un contrat individuel particulier pour chaque espèce de légume.

Quelque précieux qu'il puisse être sur un certain nombre de points, le contrat "général" est insuffisant pour les raisons suivantes :

1. le contrat individuel stipule que les dispositions du contrat général ne sont reconnues que "dans la mesure où le contrat individuel en cause ne contient aucune dérogation à ces dispositions. Dans ce dernier cas, les dispositions du contrat individuel sont applicables";
2. l'entreprise de transformation conserve la faculté de s'approvisionner indirectement auprès du producteur grâce à un intermédiaire (négociant) et ce faisant, de tourner les dispositions du contrat général.

Malgré l'existence de l'"Association des maraîchers" (Verbond van groentetelers) qui peut intervenir au nom de la grande majorité des producteurs et d'un contrat général qui a été accepté par l'industrie de transformation locale, la puissance des producteurs dans les négociations reste limitée pour les raisons précitées.

A l'exception d'une seule entreprise de transformation située en dehors de la zone de production de la Flandre occidentale et qui a également accepté le contrat général, les autres entreprises de transformation n'ont pas accepté de répondre à l'invitation du Boerenbond belge visant à établir en commun les conditions contractuelles générales devant être respectées par les producteurs et les transformateurs.

2.2. Contrats conclus avec des entreprises reconnaissant le "contrat général"

Le contrat général qui n'a été accepté que par deux entreprises de transformation (voir 2.1.) énumère les obligations de l'acheteur (entreprise de transformation) et celles du producteur. Il contient en outre un certain nombre de dispositions générales.

Les obligations de l'acheteur concernent notamment :

- la qualité et le délai de livraison de la semence ou du plant à livrer éventuellement;
- la prise en charge de toute la superficie ou de toute la récolte ayant fait l'objet du contrat;
- les modalités d'achat concernant :
 - . la quantité nette et la qualité (y compris les vices visibles et invisibles),
 - . l'emballage,
- les modalités de paiement.

Les obligations du producteur comprennent notamment :

- le respect des dispositions concernant la superficie cultivée ou à la quantité produite, le mode de culture, la récolte et la période de livraison;
- l'utilisation exclusive de semences et de plant fournis par l'acheteur;
- la notification d'une croissance irrégulière;
- la fourniture de la quantité de produits ou de la superficie convenue.

Enfin, les dispositions générales précisent, entre autres, les modalités de livraison de produits, la procédure à suivre dans des cas de force majeure et de litige concernant des vices visibles ou invisibles des produits

Le contrat individuel concernant la culture des pois, appliqué par une des entreprises de transformation ayant accepté le contrat général.

- subordonne le contrat général au contrat individuel en cas de dérogations;
- fixe les modalités de paiement et le prix de la semence; ainsi que le coût de la récolte des pois verts. Le paiement de la récolte se fait en deux parties.
 - . un montant fixe par hectare, qui peut être supprimé en cas de faible rendement;
 - . un montant fixe par hectare pour l'ensemble du groupe de producteurs, chaque producteur étant payé selon la quantité et la qualité de ses produits.

Les deux montants partiels réunis forment un "prix de base moyen" versés aux producteurs en tant que groupe (à l'exception des producteurs qui n'atteignent pas un rendement égal à 50 % de la moyenne).

En fixant un tel prix de base moyen payable aux producteurs en tant que groupe, l'entreprise de transformation prend en charge les risques éventuels d'une mauvaise campagne, tandis que le producteur continue d'être incité à une production efficace.

Le système de paiement est d'ailleurs conçu de telle manière que les différences de qualité entre les livraisons, dues exclusivement à la nécessité d'étaler ces livraisons ont une incidence faible ou nulle sur la rétribution du producteur.

Le régime de paiement a donc le mérite de stimuler la productivité au stade de la production et de favoriser un traitement équitable des producteurs grâce au régime de paiement à la qualité. Ce régime présente toutefois l'inconvénient que les producteurs considérés en tant que groupe ne sont pas récompensés de leurs efforts visant à accroître le rendement et à améliorer la qualité.

En ce qui concerne la détermination de la qualité d'une récolte en fonction d'une qualité standard, le contrat individuel renvoie à un barème de conversion figurant au verso du contrat, qui fait partie des dix

dispositions des "conditions générales". Ces conditions générales non signées sont comme une sorte d'annexe au contrat individuel et précèdent, en général, les obligations du producteur et les droits de l'acheteur. Elles contiennent de nombreuses imprécisions pouvant donner lieu à des contestations.

Le "système contractuel" vu dans son ensemble (c'est-à-dire le contrat général et le contrat individuel avec les conditions générales annexes) laisse la responsabilité et les risques de la production surtout au producteur. Celui-ci fournit sa terre, son travail et sa gestion en échange d'une rétribution minimale par hectare, majorée d'un supplément individuel, indéterminé par hectare proportionnel au rendement et à la qualité. Cette qualité dépend toutefois dans une large mesure d'un facteur échappant au contrôle du producteur, à savoir le moment de l'enlèvement du produit par la fabrique.

Un système de rétribution qui remédierait à cette difficulté est à l'étude.

Le système contractuel donne bien une garantie de revenus aux producteurs en tant que groupe, mais non aux producteurs individuels.

Bien qu'il n'existe pas en fait, de marché des pois verts, l'ensemble de la production se faisant sous contrat, le producteur individuel est pourtant exposé à certains "risques de marché" parce que la base de calcul de la rétribution de chaque producteur n'est pas le niveau absolu de rendement et de qualité (risques de production) mais leur niveau relatif.

L'entreprise de transformation étant tenue d'enlever le produit, le producteur ne supporte plus aucun risque de débouchés. La seule réserve qui s'impose concerne le cas probablement moins fréquent du refus de la récolte pour cause de qualité insuffisante.

2.3. Autres contrats

Les contrats en usage dans les exploitations n'ayant pas signé le "contrat général" se divisent en deux types (1).

1) Tanghe N. sous la direction de Bublot G. : l'Industrie belge de conserves de légumes, Ministère de l'agriculture, Bruxelles, 1969, Cahier de l'IEA
n° 102/5/59 p. 27 à 35

- Le type le moins fréquent est celui dans lequel le producteur est payé au poids et à la qualité des produits. Le producteur supporte tous les coûts de production sauf les coûts de récolte et de transport des pois du champ à l'usine. La variété des pois à semer et l'époque du semis sont cependant fixés par l'entreprise de transformation.

Ce type de contrat représente moins de 1/5ème de tous les contrats conclus;

- Pour tous les autres types de contrats, le producteur touche une somme fixe à l'ha. En contrepartie, il fournit la terre ainsi que les prestations suivantes : labour, épandage d'engrais, semis, binage, traitement. La semence et les engrais sont fournis gratuitement par l'entreprise de transformation. Il est à remarquer que la rémunération est plus élevée pour de grandes parcelles (plus de 10 ha). La grande majorité des contrats sont de ce type.

On remarquera que le contrat décrit plus haut (point 2.2.), en usage dans la région de production de Flandre occidentale, est un compromis entre les deux types décrits ci-dessus, mais toutefois plus proche du premier.

3. Motivation des parties contractantes.

Le problème de l'approvisionnement de l'industrie transformatrice en matières premières est d'autant plus grand qu'il s'agit d'un produit particulier dont la production est limitée. C'est pourquoi l'industrie cherche à conclure des contrats à l'avance et y est même contrainte.

D'une façon générale, on peut dire aussi que la production contractuelle est probablement préférée dans le cas d'un produit périssable pour l'utilisation duquel il existe peu ou point d'autres débouchés. C'est le cas notamment des pois de conserverie récoltés verts.

Il y a une autre raison qui incite l'industrie à conclure des contrats. Celle-ci souhaite dans une certaine mesure prendre elle-même la direction de l'exploitation agricole. En déterminant la variété de semences, l'époque du semis, de la récolte et de la livraison, l'industrie est effectivement en mesure de mieux coordonner les travaux agricoles et le processus de transformation.

En même temps qu'il garantit l'approvisionnement de l'industrie, le contrat est une garantie de débouchés pour le producteur et c'est probablement la principale raison pour laquelle celui-ci s'y engage.

La grande faveur que rencontre le type de contrat prévoyant une rétribution fixe par hectare laisserait supposer que le producteur considère un "revenu fixe" comme un objectif supplémentaire.

On peut toutefois se demander si les entreprises transformatrices elles-mêmes ne préfèrent pas ce type de contrat, notamment à cause de sa simplicité qui permet d'éliminer un certain nombre de points de désaccord entre les contractants (il s'agit surtout des dispositions ayant trait à la qualité).

VI. HARICOTS, CAROTTES, SCORSONERES

La culture de chacun de ces légumes est concentrée dans une région plus ou moins définie du pays, à cause surtout de l'aptitude des terres à l'une ou l'autre de ces cultures.

Il va de soi que d'autres facteurs entrent aussi en ligne de compte, et notamment la localisation de l'industrie transformatrice. Un autre facteur déterminant est celui du degré de mécanisation des travaux agricoles.

La mécanisation récente des opérations de récolte des haricots (zone sablo-limoneuse, Flandre-Occidentale) a entraîné ces dernières années un important phénomène de déplacement de la culture vers la zone sablo-limoneuse du Brabant et vers les provinces de Namur et du Limbourg sur des parcelles de 3,5 ha au minimum.

La culture des carottes et des scorsonères se fait essentiellement dans la zone sablo-limoneuse de la Flandre occidentale.

Ces légumes sont bien souvent cultivés dans de petites et moyennes exploitations agricoles disposant d'un excédent de main-d'oeuvre.

Importance de la production contractuelle et parties contractantes

Environ 70 % des haricots, environ 60 % des carottes et environ 50 % des scorsonères sont cultivés sous l'une ou l'autre forme de contrat.

Le tableau ci-dessous fait apparaître la part des différents légumes pris en charge par les parties contractantes :

	Haricots	Carottes	Scorsonères
Industrie	40 %	10 %	30 %
Commerce	55 %	90 %	80 %
Criées	5 %	-	10 %
Total	100 %	100 %	100 %

La plupart des contrats sont écrits.

Compte tenu de la répartition des risques on distingue les contrats suivants

1. contrats dans lesquels l'acheteur supporte tous les risques.

Il couvre 5 % de la production contractuelle de haricots.

Le producteur touche une somme fixe par hectare. En contrepartie, il fournit la terre et les prestations suivantes : labour, épandage des engrais, semis, binage, traitement de la récolte. La semence et les engrais sont fournis gratuitement par l'acheteur.

2. Contrats à risques partagés, paiement au poids et à la qualité des produits.

Dans ces contrats, on peut encore distinguer les contrats dans lesquels la gestion de l'entreprise relève du producteur et ceux dans lesquels elle relève de l'acheteur :

- la variété et l'époque du semis sont fixées dans un contrat écrit.

C'est le cas pour la majeure partie des haricots (plus de 70 %), pour la moitié des carottes et pour 10 % des scorsonères cultivées sous contrat.

- la variété et l'époque du semis sont déterminées par producteur. En pourcentage de la production contractuelle, cela représente 25 % pour les haricots, 50 % pour les carottes et 40 % pour les scorsonères.

- le producteur détermine la variété, l'époque du semis et de la récolte.

Ce type de contrat s'applique bien souvent aux criées et concerne environ la moitié des scorsonères cultivées sous contrat.

MOTIVATION

Dans le secteur de la transformation, le problème de l'approvisionnement en matières premières est d'autant plus important qu'il s'agit d'un produit particulier dont la production est limitée. C'est pourquoi le secteur de la transformation souhaite conclure des contrats et y est même parfois contraint. Le même raisonnement vaut d'ailleurs pour le producteur, qui, dans le cas d'une production spécialisée, doit faire face au problème

des débouchés et souhaite donc conclure un contrat pour la production en cause.

En outre, le secteur de la transformation souhaite dans une certaine mesure prendre le contrôle de l'exploitation agricole. En effet, en fixant la variété à semer, en déterminant l'époque du semis, de la récolte et de la livraison, il est mieux en mesure de régler le processus de production agricole sur le processus de transformation.

La culture sous contrat donne au producteur les avantages classiques tels que la garantie d'écoulement des prix et un revenu plus stable.

Les légumes susvisés offrent d'ailleurs d'intéressantes possibilités d'assolement.

VII. ENGRAISSEMENT DE GROS BOVINS ET DE VEAUX

A. GROS BOVINS

La production contractuelle dans le secteur des gros bovins est peu développée parce qu'il s'agit essentiellement d'un secteur lié au sol : le bétail d'embauche pâture sur des prairies permanentes ou est nourri de sous-produits de l'agriculture.

C'est pourquoi il n'y a guère, dans ce secteur, d'industrie ou de commerce fournissant des matières premières, qui, dans d'autres secteurs, ont posé les premiers jalons d'un système de production sous contrat. Du reste, l'engraissement basé exclusivement sur des aliments concentrés ne semble pas être suffisamment rentable si ce n'est parfois pour la production de baby-beef. Dans ce cas aussi, l'industrie des aliments du bétail a de nouveau pris l'initiative de la production contractuelle. La production à grande échelle est facilitée lorsque la base fourragère est constituée d'aliments concentrés, produit final plus uniforme facilitant aussi la conclusion de contrats pour la commercialisation en aval.

C'est pourquoi on essaie actuellement un système d'accords intéressant à la fois les producteurs de bétail de boucherie, les fabriques d'aliments, les bailleurs de fonds et les grands magasins.

Les contrats conclus garantissent souvent une rétribution fixe, pour les prestations de l'engraisseur (qui fournit essentiellement le travail et les bâtiments). Dans d'autres cas, la rétribution est fonction de la rapidité de croissance.

En ce qui concerne les autres types de bétail de boucherie (à l'exception du baby-beef) la plupart des accords conclus sont des accords verbaux entre marchands de bestiaux et exploitants agricoles. Ces derniers disposent généralement de peu de capitaux, c'est pourquoi ils concluent des contrats d'engraissement à façon.

La production contractuelle leur permet aussi de rentabiliser un excédent de main-d'oeuvre ou une capacité de stabulation inutilisée.

B. ENGRAISSEMENT DE VEAUX

L'apparition de lait artificiel vers l'année 1965 a marqué un important tournant dans le secteur de l'engraissement des veaux. Cette spéculation est devenue indépendante de l'exploitation laitière où, jusqu'à alors, les veaux étaient engraisés avec du lait entier. Cette formule ouvrant la voie à l'engraissement à grande échelle, l'industrie de l'alimentation du bétail montra un vif intérêt. Le commerce de gros a contribué à résoudre le problème de la régularité des approvisionnements en veaux de colostrum et de la vente des veaux gras.

Ce faisant, le commerce de gros a réussi à prendre une position-clé dans le commerce contractuel, eu égard notamment au nombre limité des grossistes. Cette position a encore été renforcée du fait que l'arrivée des veaux et les prix de ceux-ci ont un caractère saisonnier et que la spécialisation dans l'engraissement exige naturellement un approvisionnement régulier. Il est admis que les engraisseurs concluent surtout des contrats pour les raisons suivantes :

- aide au financement des investissements fournis par les acheteurs;
- recherche de la réduction des risques et de la stabilisation des revenus;
- raisons plus spécifiques : dans le cas de l'engraisseur indépendant, celui-ci doit constamment faire face à la difficulté de trouver un nombre suffisant de bons veaux de colostrum. Le problème était le même pour la vente de ses veaux gras.

Les motifs considérés comme déterminants par la fabrique d'aliments et le commerce de gros sont, d'une part, la vente de lait pour veaux et, d'autre part, la régularité des arrivages de veaux de boucherie.

C'est pour ces raisons que l'engraissement indépendant est actuellement bien moins pratiqué qu'auparavant, d'autant plus que le petit engraisseur n'a pas pu se maintenir par suite de la baisse de rentabilité.

Il en est résulté que l'engraissement de veaux a évolué, passant d'une spéculation agricole à une branche d'activité extra-agricole :

- les petites unités de production de 10 à 50 animaux se rencontrent chez les agriculteurs qui assurent quelque 15 % de la capacité totale de stabulation;
- 60 % de la capacité de stabulation est fournie par quelque 600 unités de production de 100 à 150 animaux qui appartiennent à des ouvriers et des employés;
- une centaine d'exploitations à plein temps élevant de 200 à 400 animaux assurent les 25 % restants de la production.

Au moins 60 % et peut-être même 85 % des veaux de boucherie sont engraisés sous contrat.

VIII. ELEVAGE DE VOLAILLE

A. POULES PONDEUSES

Importance de l'élevage belge de volaille de ponte

Une production de plus de 4 milliards d'oeufs de consommation par an représente une valeur de quelque 6 milliards de francs belges, c'est-à-dire environ 6 % de la production finale du secteur agricole et horticole belge.

Le cheptel de poules pondeuses (17,750 millions) est concentré, pour environ 85 %, dans la partie flamande du pays et plus particulièrement dans les provinces de Flandre Occidentale, d'Anvers et de Flandre orientale.

La production d'oeufs est fortement orientée vers l'exportation : avec un taux d'auto-alimentation de 180 % - (1970-1971) la Belgique est en effet le principal exportateur d'oeufs du monde. Les exportations sont surtout dirigées vers l'Allemagne de l'Ouest. Aussi, les prix sont-ils fortement déterminés par la demande allemande. D'une façon plus générale, la forte dépendance du secteur belge de la volaille de ponte à l'égard des exportations rend ce dernier très sensible à toute crise sur les marchés étrangers.

Prix à la production

Les cours des oeufs subissent de fortes fluctuations; les cours notés sur le marché de Kruishoutem (moyennes annuelles) ont été les suivants pour les oeufs de 57 à 58 grammes (1) :

1969	: 1,47 F
1970	: 1,14 F
1971	: 1,45 F
1972	: 1,35 F

1) statistiques agricoles : 1973, partie II, ministère de l'Agriculture; I.E.A. p. 120.

Ces moyennes annuelles effacent évidemment les plus fortes fluctuations des cours. Pour apprécier ces fluctuations, il faut en outre tenir compte de l'incidence limitée des frais de main-d'oeuvre et de la part très importante des coûts alimentaires dans le prix de revient de l'oeuf. Ceci rend les élevages de poules pondeuses très sensibles à l'évolution du cours des oeufs.

La vulnérabilité de ces exploitations est d'autant plus grande qu'elles sont fortement spécialisées. Jusqu'à il y a quelques années, un effondrement des cours provoquait bien souvent un assainissement "à froid" du secteur de la volaille de ponte : les exploitations non spécialisées ou insuffisamment spécialisées élevant de quelques centaines à plus de 1.000 poules n'ont pas pu résister longtemps à une période de dépression et ont choisi, si la structure de l'exploitation était suffisamment souple, de s'orienter vers d'autres spéculations plus rentables.

La chute des cours a été suivie par une diminution générale de la production d'oeufs à l'échelle du pays, les exploitations de quelque milliers de poules réussissant cependant à maintenir leur production. Le fait que la production d'oeufs soit actuellement moins sensible à des baisses de prix pourrait être attribué, selon certains experts, aux facteurs suivants :

- seules les exploitations spécialisées ont réussi à se maintenir; elles ont réalisé de gros investissements (essentiellement au moyen de capitaux empruntés). Les équipements très spéciaux (batteries d'élevage de poules pondeuses et de poulettes) ne permettent aucune reconversion;
- des contrats pluriannuels (5 ans et plus) ont été conclus, dont certains stipulent que l'accord continue de fonctionner même si le bilan est négatif pour les fournisseurs d'aliments;
- d'énormes crédits ont été accordés par contrats; dans de nombreux cas, il est apparu que la faible rentabilité de la production mettait le producteur dans l'impossibilité de rembourser sa dette; dans ce cas, le renouvellement du contrat est bien souvent apparu comme la seule planche de salut.

Prix à la consommation

La marge entre le prix de l'oeuf à la production et son prix à la consommation est considérée comme trop grande (1). On estime qu'elle est de 80 à 90 centimes qui se répartissent comme suit : 20 centimes du producteur au grossiste et 60 à 70 centimes du grossiste au consommateur (prix des grands magasins). En dépit de cette marge, on peut difficilement nier que le consommateur n'ait pas largement profité des gains de productivité au stade de la production.

Structure des élevages de volaille de ponte

En 1970, on a dénombré en Belgique 87.512 élevages de poules pondeuses. La grande majorité de ceux-ci (93 %) ne peut toutefois pas être considérée comme des "élevages de poules pondeuses" parce que ne comptant pas plus de 100 poules.

Cette forme traditionnelle d'élevage de poules pondeuses représentait 8 % de l'ensemble du cheptel de volaille de ponte. Parmi les 5.736 autres élevages de poules pondeuses, 2.334 en comptaient de 100 à 500 et 595 de 500 à 1.000. Ces deux dernières catégories d'exploitations élèvent respectivement 3 et 2,5 % du cheptel de volaille de ponte belge. Il n'y avait que 12 élevages de plus de 30.000 pondeuses, 39 de 20 à 30.000 et 52 de 15 à 20.000. Bien que peu nombreuses, les 3 dernières catégories d'élevages représentaient 15 % de l'ensemble du cheptel de volaille de ponte en Belgique.

Le tableau ci-après fait ressortir, entre autres, l'importante concentration qui caractérise les catégories de taille de 3.000 à 15.000 poules.

1) F. VAN DESSEL, Agefi-Consommation, décembre 1972, p. 123.

Nombre de poule	Nombre d'élevages		Nombre de poules	
	Nombre absolu	en %	Nombre absolu	en %
> 0 < 1.000	84.705	96,80	2.044.161	13,63
1.000 < 3.000	1.158	1,32	1.994.817	13,30
3.000 < 5.000	738	0,84	2.674.237	17,83
5.000 < 10.000	635	0,73	4.070.690	27,14
1.000 < 15.000	173	0,20	1.968.334	13,13
15.000 et plus	103	0,11	2.243.947	14,97
	87.512	100	14.996.186	100

Source : Recensement agricole et horticole au 15 mai 1970 I.N.S.

Il est admis que la faiblesse des cours des oeufs pendant la campagne 1970-1971 a provoqué la disparition d'un bon nombre d'élevages dans les catégories de taille de quelques centaines à un millier de poules pondeuses.

Structure du marché

L'offre d'oeufs belges atteint le consommateur par divers canaux (1). La vente directe du producteur au consommateur, estimée à 11 % et l'auto-consommation, estimée à 17 % de la production totale, échappent à ces circuits normaux de commercialisation.

Par ailleurs, 3 % de la production sont transformé en produits d'oeufs, 30 % sont exportés, le restant (39 %) aboutit au consommateur belge par les canaux de distribution suivants :

- crémeries :	25,5 %
- magasins spécialisés :	21,5 %
- petits commerçants possédant un magasin en libre service :	20,- %
- petits commerçants ne possédant pas de mag. en libre serv. :	10,- %
- grands magasins :	8,- %
- marché :	7,- %
- autres points de vente :	5,- %
	<hr/>
Total :	100,- %

1) Egg study, common market, N.V. Hens'Voeders, Schoten, 1971 p. 37

Criée aux oeufs

Les cinq criées aux oeufs belges ont, tout comme les coquetiers, essentiellement une fonction de collecte. Alors que ces derniers collectent eux-mêmes les oeufs chez le producteur, ce sont surtout les services de la criée qui assurent actuellement le transport vers la criée.

Il existe, à Kruishoutem, deux criées d'une capacité de 4,5 et 3,2 millions d'oeufs par semaine respectivement (1969). Les oeufs qui y sont vendus ne sont pas triés. Une troisième criée (d'une capacité de 2 millions d'oeufs par semaine) à Hasselt possède sa propre station d'emballage. Les deux autres criées restantes ne sont pas importantes.

Stations d'emballage

A la fin de 1970, on comptait en Belgique 894 stations d'emballage. Elles sont reconnues par l'Office national des débouchés agricoles et horticoles et sont, de ce fait, autorisées à trier les oeufs par catégories de poids et de qualité. Leurs capacités sont très diverses. Les centres d'emballage collectent les oeufs chez le producteur, les trient, les emballent et les mettent sur le marché.

Marché de Kruishoutem

Les grossistes apportent sur ce marché les oeufs triés et emballés conformément aux normes commerciales légales. Des transactions à terme sont également opérées.

Production contractuelle :

Causes :

La production contractuelle dans le secteur des poules pondeuses est très récente en Belgique : 1965 - 1966.

Elle est due au concours de divers facteurs :

1. Les fabriques d'aliments du bétail ont vu dans l'extension de la production contractuelle dans ce secteur, comme dans d'autres, un moyen de réduire le sous-emploi de leur appareil de production.
2. La production d'oeufs à grande échelle est devenue possible grâce à une division horizontale de l'élevage traditionnel de poules pondeuses en un élevage spécialisé de poulettes et un élevage de poules pondeuses (poules adultes en période de ponte).

Cette dernière spécialisation a également été favorisée par l'apparition de batteries de ponte.

3. La spéculation à forte composante de capital qu'était devenue la production d'oeufs, la dépendance du producteur vis-à-vis du fabricant d'aliments et de la part élevée du coût de l'aliment dans le prix de revient de l'oeuf a fait de l'élevage spécialisé de poules pondeuses une entreprise comportant de gros risques, qui, en vue de couvrir ces risques, a envisagé avec faveur la conclusion de contrats avec le fournisseur d'aliments.

Types de contrats

Les contrats conclus dans le secteur de l'élevage de volaille de ponte en Belgique sont très variés. A côté de contrats écrits, il existe aussi des accords verbaux. Il est possible de répartir les contrats (sans autre précision) de la façon suivante (1) :

1. Contrats financiers
2. Contrats de garantie
3. Contrats à façon ("fee basis")
4. Contrats à risques partagés.

D'après la même source d'information (1), la production contractuelle et la distribution régionale des divers types de contrats se représenteraient comme suit :

	% de producteurs travaillant sous contrat	Contrats financiers	Contrats de garantie	Contrats à façon	Contrats à risques partagés	Autres
Flandre orientale + occidentale	65 %	19,5 %	8,5 %	20,- %	12,- %	5 %
Anvers + Limbourg	60 %	7,- %	7,- %	26,5 %	12,5 %	7 %
Brabant flamand	35 %	4,5 %	9,- %	9,- %	3,5 %	9 %
Wallonie	10 %	2,- %	1,5 %	6,- %	0,5 %	-

1) Egg study, Common Market, N.V. Hens'voeders, Schoten 1971 p. 27.

Il est à remarquer que dans chaque région étudiée, le contrat à façon est le plus répandu.

Au moins 41 % (1) et peut-être même 60 % (2) de la production belge d'oeufs seraient contractuelle. L'accroissement de la production ces dernières années serait essentiellement dû à la conclusion de contrats. De grandes facilités de crédit ont été accordées pour les investissements et l'achat d'aliments, une partie au moins des risques liés à l'entreprise étant par ailleurs pris en charge par les acheteurs.

Ce sont surtout les producteurs disposant de faibles moyens qui ont répondu aux propositions de contrats.

Il apparaît que de nombreux contrats sont équivoques et(ou) incomplets ce qui, en période de crise, aboutit facilement à des malentendus et des difficultés. On constate que bon nombre de producteurs signent le contrat sans avoir suffisamment étudié son contenu.

Exemple d'intégration

Une firme d'aliments dont l'activité est essentiellement orientée vers la vente d'aliments dans le secteur des poules pondeuses et qui occupe une place importante sur ce marché est le pivot du type d'intégration suivant. L'intégration doit être conçue de telle manière que les divers maillons de la chaîne gardent tous leur dépendance juridique et que les principaux achètent et(ou) vendent aussi en dehors de l'intégration sur le marché en vue d'atteindre un taux d'utilisation optimale de leurs installations. L'intégration est organisée comme suit :

1. L'entreprise d'aliments, l'intégrateur est le principal maillon de la chaîne. Environ 30 % des ventes d'aliments vont vers le circuit intégré. La majeure partie des 70 % restants est commercialisée sur la base de contrats.

Dans le cas présent, il s'agit essentiellement de contrats de financement par lesquels la fabrique d'aliments finance surtout l'achat d'aliments et de poulettes et, dans une moindre mesure, de contrats conclus par les marchands d'aliments.

2. Les accouveurs possèdent des contrats de fourniture de poussins d'un jour à la fabrique d'aliments, qui les place dans des élevages jusqu'à ce qu'ils deviennent des poulettes en âge de pondre. Le nombre de poussins d'un jour livrés comme le nombre de poulettes en âge de pondre sont supérieurs au nombre d'animaux que le circuit intégré peut absorber. L'excédent de poulette est cédé à des élevages de poules pondeuses dans le cadre d'un contrat de financement. Les exploitations d'élevage, bien souvent des exploitations d'appoint, touchent une rémunération pour la location du poulailler et pour le travail fourni (contrats à façon). La fabrique d'aliments garde la propriété des animaux, fournit les aliments et assure l'assistance technique des exploitations.

3. Les élevages de poules pondeuses qui, pour la plupart, sont aussi des exploitations occasionnelles, sont également approvisionnés en poulettes de ponte par la fabrique d'aliments. L'accord prévoit une rémunération par oeuf en contrepartie du travail fourni et de la location du poulailler. La fabrique d'aliments garde la propriété des animaux, fournit les aliments et assure l'assistance technique.
4. Deux centres d'emballage collectent, chacun dans son secteur, les oeufs provenant des élevages intégrés de poules pondeuses, mais achètent en outre des oeufs à l'extérieur du circuit intégré pour assurer une utilisation optimale de leur capacité.

B. VOLAILLE D'ABATTAGE

Importance de l'élevage belge de volaille d'abattage

La valeur de la production de viande de volaille représente environ 3,5 milliards de francs belges, c'est-à-dire 3,5 % de la valeur de la production agricole et horticole belge.

La production de viande de volaille a connu une progression générale dans les Etats membres de la CEE pendant les années 60, mais a très peu progressé en Belgique. Depuis 1967, la production a plutôt tendance à stagner en Belgique. La part de la production belge dans la production communautaire (7 à 8 %) diminue.

Environ 20 % de la production belge est exportée, surtout vers l'Allemagne occidentale.

Structure des élevages de volaille d'abattage.

Sur les 12.128 élevages de poulets de chair que comptait la Belgique en 1970 (1), 9.272 en élevaient moins de 100, 356 de 100 à moins de 500

1) Recensement agricole et horticole au 15 mai 1970, INS.

et 306 de 500 à moins de 1.000. Cette production traditionnelle de poulets de chair est négligeable (3,67 %) par rapport à l'ensemble de la production de poulets de chair.

En revanche, les grands élevages (25.000 têtes et plus), quoique très peu nombreux (35) possèdent 14 % de la population avicole. Ainsi que le montre le tableau suivant, la plus forte concentration des poulets de chair se se trouve dans la catégorie des élevages moyens.

Nombre d'animaux	Nombre d'élevages		Nombre d'animaux	
	en chiffres absolus	en %	En chiffres absolus	en %
0 < 1.000	9.934	81,91	403.374	3,67
1.000 < 3.000	1.026	8,46	1.675.410	15,26
3.000 < 5.000	452	3,73	1.609.540	14,66
5.000 < 10.000	478	3,94	3.001.433	27,23
10.000 < 25.000	203	1,67	2.713.600	24,71
25.000 et plus	35	0,29	1.577.590	14,37
	12.128	100 %	10.980.947	100 %

Source : recensement agricole et horticole au 15 mai 1970 INS.

Abattoirs pour volaille

Outre un grand nombre de petits et moyens abattoirs, la Belgique compte une dizaine d'abattoirs d'exportation d'une capacité maximum de 70 à 200 tonnes par semaine. Les quatre cinquièmes de la production de ces derniers sont exportés.

Production contractuelle

Origine :

La production contractuelle dans le secteur de la volaille d'abattage a commencé dans les années 1955/1960 à l'époque où la production contractuelle n'existait encore que dans le secteur de la betterave sucrière. Au début les poulets de chair étaient commercialisés par les canaux de distribution

traditionnels, c'est-à-dire par les petits abattoirs et les marchands de volaille. La production saisonnière a diminué fortement avec l'apparition des poulets de chair hybrides. La production industrielle a pu commencer dès que l'appareil de commercialisation adéquat a été mis en place. On comprend que l'industrie de l'alimentation du bétail qui profitait de cette production de masse a agrandi cet appareil de commercialisation.

Raisons :

Les raisons pour lesquelles des contrats de production ont vu le jour dans le secteur de la volaille d'abattage ne diffèrent pas fondamentalement de celles qui ont prévalu dans les autres secteurs, en particulier dans les secteurs de la transformation.

Les producteurs de poulets de chair ont vu dans la production industrielle un moyen d'accroître leurs revenus, mais ont compris en même temps que cette production impliquait un plus grand risque lié au marché et à l'exploitation en même temps qu'un problème de débouchés.

A mesure que s'est développée la production à grande échelle, les risques liés au prix se sont accrus, et la nécessité de s'en prémunir s'est fait plus que nettement sentir.

Le fournisseur d'aliments, de son côté, a volontiers accepté de supporter au moins une partie de ces risques en contrepartie de débouchés plus importants pour ses aliments.

L'offre de contrats à une clientèle plus vaste a également permis d'accroître les ventes d'aliments. Les investissements que les fabriques d'aliments ont été contraintes d'engager dans l'appareil de transformation (abattoirs) pour honorer leur engagement de prendre en charge la production de poulets de chair, impliquaient en retour la nécessité d'une production contractuelle, seule capable d'assurer un approvisionnement constant en poulets de chair et par conséquent la pleine utilisation de l'abattoir.

Activités intéressées :

La production contractuelle intéresse toutes les activités de l'agriculture :

- multiplication,
- élevage,
- accouvrage,
- production de poulets de chair,
- industrie de l'alimentation du bétail,
- abattage.

Types de contrats (1):

Les contrats existants peuvent être répartis selon plusieurs critères dont, par exemple, celui de la propriété des animaux. Ou bien ceux-ci appartiennent aux producteurs qui, en l'occurrence, continuent à supporter au moins une partie des risques traditionnels liés à l'entreprise, ou bien les animaux appartiennent à l'entreprise intégrante qui, dans ce cas, prend généralement à sa charge une grande partie des risques liés à la production.

1. Le producteur est propriétaire des animaux

La fabrique d'aliments fournit l'aliment et bien souvent aussi les poussins. Elle fixe aussi la date de l'abattage. La rétribution peut prendre diverses formes, et notamment :

- un prix fixe par kg,
- un rendement minimum,
- un prix-plancher et un prix-plafond,
- un revenu minimum par animal,
- un revenu minimum par animal ainsi qu'une participation au bénéfice.

1) Wijnants. Aspecten van de verticale integratie in de pluimveehouderij, Pluimveediens. (aspects de l'intégration verticale dans le secteur de l'aviculture, Louvain pages 4 et 5 (stencil).

2. L'intégrateur est le propriétaire des animaux

La rétribution du producteur peut, dans ce cas, être comparée à celle d'un salarié. Le "salaire" comprend la plupart du temps aussi la location des bâtiments, le coût de l'électricité et de l'eau, le travail.

Cette formule connaît aussi des variantes et notamment :

- une rétribution fixe par animal, par animal et par semaine
- une rétribution minimale, assortie de primes de productivité (exemple : faible indice de consommation).

Distribution et durée des contrats :

Il est admis que 90 % ou davantage des poulets de chair sont produits sous contrat. Le contrat est généralement écrit et conclu dans la plupart des cas pour 5 cycles d'engraissement.

Appréciation

De nombreux contrats dans le secteur de l'élevage de volaille d'abattage contiennent des dispositions imprécises pouvant donner lieu à des litiges. Ils font souvent miroiter aux yeux du producteur des garanties qui se révèlent fictives lors d'un examen plus attentif. C'est ainsi que, dans bien des cas, l'intégrateur modifierait le prix de ses aliments pour compenser d'éventuelles pertes, lorsque, à son avis, les cours du marché seraient trop bas (1).

Les contrats conclus dans le secteur avicole également présentent souvent l'inconvénient de contenir des clauses rédigées en termes trop imprécis, qui accentuent la difficulté d'interprétation, si bien que le producteur n'est pas toujours conscient des engagements qu'il prend.

1) Voir original (apurement des comptes dans les contrats) De Boer, 78, 1972,1.

UNION POUR LA VOLAILLE ET LES OEUFS

Depuis 1971, il existe en Belgique un organisme interprofessionnel dans le secteur des oeufs et de la volaille d'abattage qui s'appelle l'Union pour la volaille et les oeufs.

Les membres de cette union représentent six activités de ce secteur :

1. les producteurs
2. Eleveurs et accouveurs
3. Coquetiers et exportateurs d'oeufs
4. Abattoirs de volaille
5. Industries de l'alimentation du bétail
6. Industries de transformation.

L'union est née des longues années difficiles qu'a connues le secteur agricole et du sentiment des parties intéressées qu'il était nécessaire de coordonner leur action pour vaincre ces difficultés. L'union veut être auprès des pouvoirs publics, l'interlocuteur du secteur économique en cause et faire connaître ses exigences. L'union veut en particulier (article 4 des statuts) "... promouvoir la qualité des produits, améliorer les informations relatives au marché, étudier la structure du prix de revient, la structure de la production et de la commercialisation, promouvoir la recherche scientifique et améliorer les contrôles vétérinaires et les mesures sanitaires jouer un rôle consultatif en matière de réglementations nationales et internationales..."

L'union envisage aussi d'organiser une concertation au plan international et en premier lieu au plan communautaire, la concertation au sein de son secteur d'activité.

Il est évident que sa structure et ses objectifs font de l'union un instrument approprié pour résoudre les problèmes posés par la production contractuelle et l'intégration verticale. Dans le but de clarifier les contrats, l'assemblée générale de l'union a accepté de rédiger des contrats-types et les parties contractantes se fondant sur ce modèle pourraient signaler la conformité de leur contrat avec le modèle.

La production contractuelle dans le Grand-Duché de Luxembourg

Il est assez étonnant qu'il n'existe pratiquement aucun contrat dans le secteur de la volaille d'abattage au Grand-Duché de Luxembourg. Cela s'explique surtout par l'absence de grands abattoirs de volaille. Comme il est apparu dans d'autres pays, ceux-ci intéressés par l'affaire, prennent en effet souvent l'initiative de la production contractuelle. Il s'y ajoute que l'industrie des aliments du bétail, affiliée à l'organisation des agriculteurs luxembourgeois, ne propose aucune forme de contrat.

L'absence quasi totale de contrats dans le secteur des oeufs s'explique, dans une large part, par les mêmes raisons : les centres d'emballage, tous de petite taille, n'y sont pas suffisamment intéressés.

IX. ELEVAGE PORCIN

1. Origine et développement de la production contractuelle

La production contractuelle de porcs de boucherie en Belgique est née il y a quinze à vingt ans. Au début surtout, les fabricants d'aliments du bétail et les négociants recherchaient des exploitants agricoles disposés à travailler sous contrat.

Au début, il s'agissait bien souvent de personnes disposant d'un bâtiment d'exploitation inoccupé et plus ou moins utilisable, dans lequel les porcelets de l'intégrateur étaient engraisés avec ses aliments, moyennant une rétribution fixe. On s'est vite rendu compte qu'il n'était pas tellement facile de rentabiliser de telles opérations. L'intégrateur a compris assez rapidement qu'il devait suivre de très près ces exploitations. Son assistance prenait alors souvent la forme d'une information technique approfondie.

L'évolution vers la production contractuelle, qui s'est fortement développée, entretemps, a été accueillie de façon mitigée par les agriculteurs. De nombreux agriculteurs n'ont pas apprécié surtout le fait qu'après un certain temps, de nombreux contrats étaient également conclus avec des personnes autres que les agriculteurs.

Le fait aussi que le travail des agriculteurs était réduit à celui d'un simple salarié a déplu à beaucoup d'entre eux.

L'éventail des types de contrats actuellement en usage est si varié qu'il rend très difficile une vue d'ensemble.

2. Types de contrats en usage

Pour apporter une certaine clarté dans la multitude des types de contrats, il peut être utile de distinguer quelques groupes de conventions. Il est évident qu'il faut à cet effet, négliger toutes sortes d'accords et de détails spécifiques qui, pour le même type de contrat peuvent parfois varier d'une exploitation à l'autre, mais avoir cependant leur importance.

2.1. Contrats dans lesquels le fournisseur de l'aliment est propriétaire des animaux.

2.1.1. Contrats à façon

Ce type de contrat se caractérise généralement par le fait que l'agriculteur fournit ses bâtiments d'exploitation et soigne en même temps les porcs de boucherie. Le fournisseur d'aliments reste toutefois le propriétaire des animaux. L'agriculteur touche une rémunération fixe pour ses services.

Ce type de contrat peut encore présenter des variantes selon le statut juridique de la personne qui fournit le travail (salariné ou indépendant).

Une distinction peut également être faite selon la répartition du risque d'exploitation. Ce risque se calcule notamment en fonction des cas de maladie (ou) de mortalité d'animaux, de la rapidité de croissance, de l'indice de consommation, etc.

Obligations du producteur agricole :

1. Assurer le logement des animaux.
2. Supporter les coûts de l'assurance, de la consommation d'eau, d'électricité, du chauffage etc.
3. Soigner un certain nombre d'animaux pendant une période déterminée et parfois indéterminée.
4. Se soumettre au contrôle et aux directives du fournisseur.
5. Certaines obligations d'ordre administratif, telle la tenue de documents (relevé des portées), le signalement des cas de maladie et de mortalité, la notification de la fin de l'engraissement etc.

Ces obligations sont parfois précisées dans le contrat; parfois aussi, le contrat ne stipule que des dispositions essentielles, complétées par des prescriptions générales comme, par exemple, "gérer l'exploitation en bon père de famille".

Certaines obligations débordent parfois le cadre proprement dit du contrat. Exemple :

- l'exploitant utilisera exclusivement des aliments d'un fournisseur déterminé,
- interdiction d'élever d'autres animaux de même espèce que ceux prévus dans le contrat.

Obligations du fournisseur (fournisseur d'aliments etc.)

1. Fourniture des animaux
2. Livraison régulière de la quantité d'aliments appropriée.
3. Assistance technique, aide en cas de maladie, c'est-à-dire, fourniture et administration des médicaments nécessaires.
4. Organisation de la vente des animaux commercialisables.
5. Paiement d'une rétribution pour les prestations fournies (logement, travail, etc).

Compte tenu de la base de calcul de la rétribution du travail et des prestations annexes, on peut distinguer encore :

- les contrats à façon proprement dits

Dans ce cas, la rétribution est indépendante du résultat d'exploitation ou du risque d'exploitation.

Même dans ce cas, diverses dispositions sont en usage :

- un montant fixe par animal : par exemple, 200 F par porc fourni;
- un montant fixe par animal présent, par jour, par semaine, par mois ou par année : p.ex. 1,5 F par porc et par jour;
- un montant fixe pour la location du bâtiment entier ou par m2 et par cycle d'engraissement ou par an.

- Les contrats d'employés

Ils sont rares. Le responsable des animaux a le statut d'employé.

Il est inscrit à ce titre à l'office national de la sécurité sociale. (ONSS). Son salaire évolue en fonction de l'indice des prix de détail. Ce salaire^{ne} comprend toutefois pas seulement la rémunération de son travail, mais aussi l'indemnisation de tous ses frais d'exploitation, à savoir bâtiments, eau, électricité, paille etc. Son salaire peut être complété par une prime de rendement.

2.1.2. Contrats d'entrepreneurs

Cette catégorie couvre des conventions très diverses qui reviennent à fixer la rémunération en fonction du risque d'exploitation, parfois aussi du risque du marché.

- Une rémunération de base est prévue comme dans les véritables contrats de travail à façon, mais complétée par un système de primes et d'amendes dépendant du résultat d'exploitation (chiffre de mortalité, consommation d'aliments, vitesse de croissance, etc.). En ce qui concerne par exemple l'engraissement des porcs, la consommation d'aliments et le pourcentage de pertes d'animaux ont une incidence sur la rémunération, incidence calculée suivant une grille fixe.
- La rémunération liée ou non aux risques d'exploitation peut être complétée par une participation aux bénéfices.

2.2. L'engraisser est le propriétaire des animaux

Dans ce cas, l'engraisser supporte lui-même le risque d'exploitation, mais le risque du marché est diminué ou supprimé en échange d'un certain nombre de prestations. On peut distinguer deux groupes ; les contrats de garantie et les contrats de production.

2.2.1. Contrat de garantie

Cette forme de contrat prévoit que le producteur agricole bénéficie d'une garantie bien définie, selon la nature de cette garantie on distingue en outre, les contrats suivants :

Contrats prévoyant une garantie de prix

Diverses formules sont en usage :

- prise en charge à un prix fixé,
- prise en charge à un prix minimal garanti : dans ce cas l'engraisseeur touche le prix du marché du moment à moins que ce prix soit inférieur à un prix minimum convenu,
- prise en charge assortie d'une clause de prix plancher et de prix plafond. Dans ce cas le producteur est soumis, dans certaines limites, aux fluctuations des cours. Il est protégé contre des effondrements des cours mais, par contre, les prix élevés sont écrêtés.

Contrats prévoyant un revenu brut, garanti par animal.

Dans ces contrats, les prestations du producteur sont estimées à un montant fixe. A la clôture des comptes, on a, d'un côté le produit de la vente et, de l'autre, le prix d'achat des jeunes animaux, le coût de l'aliment utilisé, des prestations du producteur etc.

Si la clôture des comptes fait apparaître un déficit, l'intégrateur comble la différence.

Si un excédent ou bénéfice apparaît celui-ci revient à l'une ou à l'autre des parties ou est partagé entre les deux parties.

Contrats prévoyant une garantie "d'intervention".

Dans ce cas aussi, la prestation du producteur est estimée à un montant déterminé. La différence par rapport à la forme de contrat précédente est que le producteur supporte le risque du marché et qu'en cas de perte financière l'autre partie n'intervient qu'à concurrence du montant fixé au préalable.

2.2.2. Contrat de production

C'est une forme particulière de contrat qui élimine tout risque du marché. L'engraisseeur est le propriétaire des porcelets qui sont toutefois

livrés et financés par l'autre partie contractante. L'engraisseeur touche une rémunération fixe par kg de gain de poids. Ce qui lui reste après paiement des aliments est la rémunération de ses prestations. L'indice de consommation obtenu mais aussi le chiffre de mortalité est donc un facteur déterminant de sa rémunération nette.

2.2.3. Contrats d'élevage

A côté des contrats d'engraissement de porcs on note déjà quelques contrats d'élevage. Ces derniers sont toutefois apparus beaucoup plus tard. La plupart d'entre eux, sont, dans le secteur considéré, des contrats d'élevage à façon.

Dans ce cas, l'agriculteur fournit de toute façon le travail et les bâtiments pour lesquels il touche :

- une rémunération fixe par truie, majorée ou non d'une prime par porcelet fourni ou
- une rémunération fixe par porcelet fourni, majorée ou minorée respectivement de primes, de réfections ou d'amendes.

Dans le seul cas d'une rémunération fixe par truie, l'éleveur ne supporte aucun risque du marché, ni aucun risque technique si un taux suffisant d'occupation du bâtiment est garanti. Dans les autres cas, les rémunérations dépendent dans une large mesure des résultats techniques, le risque de prix étant relativement plus faible que dans le secteur de l'engraissement.

3. Répartition des contrats d'engraissement de porcs

Au cours de l'année 1970, les services du Boerenbond belge ont effectué une enquête structurelle portant sur un total de 96.257 exploitations agricoles et horticoles assurant une production de vente, établies dans son secteur d'activité (partie flamande du pays, région d'Eupen et de Malmédy ainsi que le Brabant wallon).

L'enquête a consisté, entre autres, dans le dénombrement de contrats conclus par des exploitations pratiquant l'engraissement de porcs.

Les résultats obtenus dans ce domaine doivent toutefois être interprétés avec ^{la} prudence qui s'impose : il est souvent très difficile et parfois même impossible de savoir si les porcs présents dans une exploitation déterminée sont produits sous contrat ou non. Les contrats ne sont notifiés que si l'enquêteur local est parfaitement sûr de l'existence de liens contractuels. Les chiffres mentionnés sont donc des chiffres minima.

Le tableau 1 donne un aperçu des principales données concernant tant les exploitations principales que les exploitations d'appoint.

TABLEAU I - Quelques données concernant les exploitations engraisant des porcs.

	Activité professionnelle secondaire	Activité professionnelle principale
- Nombre d'exploitations soumises à l'enquête engraisant des porcs	5.716	19.326
- Nombre d'exploitations engraisant des porcs sous contrat	1.622	3.269
- Pourcentage d'exploitations travaillant sous contrat	28	20
- Nombre moyen de porcs par exploitation élevant des porcs	81	82
- Nombre moyen de porcs par exploitation élevant des porcs sous contrat	126	163
- Nombre de porcs élevés sous contrat (en pourcentage)	43	33

Il ressort de ce tableau que :

- environ 22 % de l'ensemble du cheptel de porcs d'engraissement dans la région étudiée sont élevés dans des exploitations qui pratiquent cette spéculation en tant qu'activité professionnelle secondaire;
- le pourcentage des exploitations travaillant sous contrat et élevant des porcs sous contrat est le plus élevé parmi les exploitations d'appoint;

- le nombre de porcs élevés par exploitation est à peu près le même pour les deux groupes d'exploitations d'engraissement de porcs;
- le nombre moyen de porcs engraisés sous contrat est plus important dans les exploitations principales que dans les exploitations d'appoint.

Répartition régionale

Il est normal aussi qu'il y ait des différences dans la répartition régionale des contrats d'engraissement de porcs.

Le tableau II donne, par arrondissement et par province, le nombre de porcs engraisés sous contrat en pourcentage du nombre total des porcs engraisés.

TABLEAU II

<u>Province</u>	<u>Arrondissement</u>	<u>Porc d'engrais</u>	
		<u>Activité profes- sionnelle prin- cipale</u>	<u>Activité profes- sionnelle secen- daire</u>
Anvers	Anvers	41	56
	Malines	23	28
	Turnhout	35	50
	Moyenne pondérée	35	50
Brabant	Bruxelles capitale	-	-
	Bruxelles communes périphériques	95	-
	Halle-Vilverde	35	26
	Louvain	27	50
	Nivelles	17	60
	Moyenne pondérée	30	48
Flandre occiden- tale	Bruges	26	33
	Dixmude	27	37
	Ypres	28	38
	Courtrai	41	36

	Ostende	19	6
	Roulers	34	40
	Tielt	25	38
	Furnes	30	55
	Moyenne pondérée	28	37
Flandre orientale	Alost	54	58
	Termonde	46	56
	Eeklo	34	47
	Gand	52	43
	Audenarde	41	59
	St Nicolas	31	49
	Moyenne pondérée	46	48
Hainaut	Mouscron	55	77
	Tournai	29	-
	Moyenne pondérée	55	77
Liège	Verviers	29	45
Limbourg	Hasselt	35	51
	Maaseik	19	29
	Tongres	27	51
	Moyenne pondérée	26	42

Chiffre moyen dans le secteur d'activité du Bærenbond : 33

Ce tableau fait apparaître en effet que l'engraissement de porcs sous contrat est bien plus répandu dans certaines provinces que dans d'autres.

Age de l'exploitant

L'âge du chef d'exploitation a été noté, ce qui a permis une analyse supplémentaire. Il en est ressorti que dans les exploitations principales le nombre moyen de porcs engraisés sous contrat dans la région enquêtée est plus grand chez les jeunes agriculteurs.

Taille de l'exploitation

Si l'on répartit le nombre de contrats en fonction de la taille de l'exploitation (exprimé en heures standard - sept classes de taille), on s'aperçoit que le pourcentage le plus élevé est parmi les toutes petites exploitations; ce pourcentage est le plus faible dans la seconde classe de taille puis augmente progressivement à mesure qu'augmente la taille des exploitations.

4. Causes

Chez le producteur

- Il n'est pas impossible que certains agriculteurs, surtout les petits aient été découragés par les perspectives d'avenir présentées par certaines personnes. Il peut en avoir résulté un certain défaitisme entraînant à son tour un manque d'initiative et de goût d'entreprendre. Ces agriculteurs ont bien souvent répondu favorablement aux propositions de contrats de l'industrie de l'alimentation du bétail.

- La diminution progressive du revenu par tête et le risque financier qui s'y rattache a sans doute incité de nombreux engraisseurs à produire sous contrat.
En effet, la marge se réduisant, il a fallu augmenter la taille des troupeaux. Des fluctuations de prix relativement faibles peuvent avoir pour le petit agriculteur, financièrement vulnérable, des conséquences telles qu'il refuse de poursuivre encore cette spéculation à ses propres risques.

- Le manque de capitaux aussi, surtout chez les jeunes agriculteurs faisant valoir de grandes exploitations, a beaucoup favorisé la naissance de la production contractuelle : l'importance de l'endettement n'autorise plus l'intégration dans le plan d'exploitation de spéculations à risques à moins qu'une partie de ces risques puisse être éliminée grâce à la production contractuelle.

- Il peut être difficile, du moins dans certaines régions, de commercialiser les porcs gras surtout en période de surproduction. Ce facteur peut aussi être l'une des causes de l'évolution vers la production contractuelle.

Au niveau des entreprises de commercialisation, de transformation et d'approvisionnement.

Les secteurs du commerce et de la transformation exigent surtout des arrivages réguliers de lots importants et uniformes de produits de qualité.

Les entreprises d'approvisionnement cherchent soit à conserver, soit à augmenter leur part dans le marché. La structure oligo-polistique de ces entreprises d'approvisionnement atténue la concurrence en matière de prix lorsqu'il y a surcapacité de production, mais elles attachent par contre, plus d'importance aux actions de promotion des ventes ce qui stimule aussi la production contractuelle.

5. Réponses des organisations de producteurs

Face à cette évolution, les producteurs se sont attaqués au problème, soit dans le cadre restreint d'une organisation locale, soit par le biais de leurs organisations professionnelles. Ils ont créé des structures de coopération tant dans le domaine de la production que dans celui de la commercialisation.

5.1. Au niveau des producteurs proprement dits

5.1.1. Coopératives de commercialisation de porcs d'engraissement (nombre de 1973.)

- Covacee	272.000
-Westvlaamse vleesveiling (criste aux viandes de Flandre Occidentale)	301.000
... Bruges	
- Gentse vleesveiling (criste aux viandes de Gand) Lokeren.	76.000
- Leuvense vleesveiling - (Genk) cristie aux viandes de Louvain)	139.000
- cristie aux viandes de Charleroi	39.000
- C.V.E. de Herve	70.000

En 1973 les 600 membres de ces coopératives ont commercialisé environ 10 % de l'ensemble des ventes de porcs d'engraissement par le canal de ces criées.

5.1.2. Unités coopératives d'engraissement

Il faut distinguer deux formes de coopératives :

- les coopératives en principe indépendantes de tout autre forme d'intégration, par exemple Covati (Tiel);
- les coopératives elles mêmes intégrées, soit dans des organismes de commercialisation soit dans des firmes de production d'aliments des animaux.

Le nombre d'unités coopératives d'engraissement est estimé à 50 ou 60, dont la production annuelle est de l'ordre de 150 à 200.000 porcs gras. On a l'impression qu'un certain nombre de ces coopératives, bien souvent mal gérées, sont très vulnérables. Il n'est pas interdit de penser que, sans l'aide des pouvoirs publics, elles n'auraient pas vu le jour.

Dans le domaine de l'élevage aussi, quelques tentatives de coopération horizontales ont été enregistrées :

- criée aux porcelets de Bruges : quelque 250 à 300 têtes par semaine; ce nombre à tendance à baisser;
- Coexport - Montzen : seule coopérative connue dans la production de porcelets; existe depuis quelques années difficilement;
- Cobelvian (anciennement Cohervian) : production limitée de porcelets dont une partie est destinée à l'engraissement et l'autre à la reproduction.

En ce qui concerne les animaux de reproduction, notons :

- Ancovee - veiligen (criées Ancovee) : 30 millions de chiffre d'affaires en 1969/70;
- W.V.V. - Flandre Occidentale : 10 millions de chiffre d'affaires en 1969;
- Coopérative de sélection Cobelvien à Bolland (Liège);
- Quelques criées disséminées en Wallonie : importance croissante des criées aux porcs reproducteurs, surtout pour l'approvisionnement en verrats reproducteurs.

5.2. Cette évolution est suivie de près aussi par les organisations agricoles

Les entreprises se répartissent entre les quatre groupes suivants :

5.2.1. Lancement d'un système contractuel particulier

Le comptoir d'achat et de vente du Boerenbond belge offre deux sortes de contrats depuis 1969. L'un des buts poursuivis étant de contribuer à assainir le marché des contrats, il a été admis au départ que les contrats qui seraient offerts par l'organisation devaient être des contrats ouverts et honnêtes et offrir à l'agriculteur en tant qu'entrepreneur, une chance raisonnable de toucher en plus d'un salaire, une rémunération pour ses connaissances, ses soins et ses efforts.

Le tableau ci-dessous donne un aperçu de l'évolution de cette activité.

Nombre de porcs mis à l'engrais dans le cadre d'un contrat passé avec le
Comptoir d'achat et de vente

1970	34.251
1971	31.098
1972	38.048
1973	49.731

Du fait de l'évolution de l'engraissement contractuel au sein de l'organisation, il a fallu développer l'appareil de commercialisation de cette dernière.

5.2.2. Evolution de l'appareil de commercialisation de l'organisation

Des tentatives ont été faites depuis des années en vue de favoriser la commercialisation des porcs d'engraissement et leur paiement à la qualité. Vers 1937, est né au sein des unions d'élevage de porcs de la province d'Anvers, le sentiment que le paiement devait s'effectuer en fonction de la qualité. Toutes sortes d'expériences ont été alors tentées; elles aboutirent finalement à la fourniture à la firme bruxelloise Viecoe de porcs payés au poids en carcasse et à la qualité. Alors furent créés des comptoirs de vente, auxquels les conseillers du Boerenbond ont prêté leur concours.

Le même groupe créa en 1948 la S.V. "Cooperatieve Maatschappij van Antwerpse Varkensfokkers" (société coopérative d'éleveurs de porcs de la province d'Anvers) à Bevel et a été à l'origine de la reprise des ventes en commun en 1949, puis a favorisé de nouveau l'extension de Centraevee.

L'initiative qui avait été prise en 1937 par la province d'Anvers fut rapidement suivie dans les provinces de Flandre occidentale, de Flandre Orientale et du Limbourg où furent également créés des comptoirs de ventes et engagés des agents. Pendant la guerre de 1940, toute activité dans ce domaine fut évidemment arrêtée. Après une première reprise de la vente en commun en 1946, qui à cause de la réglementation et des prix élevés à cette époque ne pût être maintenue que pendant quelques mois, on nota un second départ en mars 1949.

Sous l'impulsion du groupe d'Anvers mentionné plus haut, la vente en commun a repris à une échelle réduite en mars 1949. Cette initiative fut bientôt suivie dans de nombreuses régions. Des dizaines de nouveaux comptoirs de vente furent rapidement créés dans le pays flamand et plus tard aussi dans les cantons de l'Est.

Pour des raisons pratiques, les porcs furent vendus à partir de cette époque par l'entreprise de la Cominbel SA, de Bruxelles, à l'abattoir d'exportation Vieco de la même ville et à l'abattoir d'exportation et fabrique de produits de viande Zam, à Zeebrugge.

Le service Samenverkoop varkens (coopérative de vente de porcs) du secrétariat général du Boerenbond belge a assuré l'organisation des comptoirs de vente, l'approvisionnement, est intervenu dans l'établissement des prix et dans l'élaboration des systèmes de classification qu'il a fallu constamment ajuster à l'évolution du marché, et a assuré le paiement des membres fournisseurs.

En 1954, le service a été doté de son propre statut et est devenu une association professionnelle légalement reconnue ouverte à tous les éleveurs de porcs affiliés à une organisation agricole. A cette occasion, une administration centrale propre a été élue, composée de deux délégués par

province pour la Flandre Occidentale, la Flandre Orientale, la province d'Anvers, du Limbourg et du Brabant, d'un délégué pour les cantons de l'est et de deux délégués du bureau du Boerenbond de Louvain.

Cette association professionnelle a poursuivi l'oeuvre dans le même esprit qu'auparavant.

L'organisation s'est avant tout efforcée d'établir un barème de prix et un système de classification constamment ajustés à l'évolution. La coopérative de vente a donc toujours été considérée essentiellement comme un soutien et un auxiliaire très précieux en matière de sélection. Nul ne peut contester que le paiement à la qualité, pratiqué depuis des années au sein de la coopérative de vente, a une influence favorable sur la sélection porcine; favorable non seulement aux entreprises affiliées, mais aussi à des milliers d'autres producteurs, qui réussissent toujours à commercialiser leurs porcs en se fondant sur le barème de prix de la "coopérative de vente".

CENTRAVEE

Dans les années 60, la Belgique avait, dans l'organisation proprement dite des débouchés du secteur du bétail et de la viande, un retard considérable par rapport à la plupart des autres pays du Marché commun. Ce fait a été si vivement ressenti qu'on a rapidement compris la nécessité de disposer en propre d'une structure coopérative centrale de commercialisation.

Après une étude approfondie "Centravee" a finalement été créée en 1962 sous forme d'une grande coopérative centrale de commercialisation au service de tous les membres des organisations agricoles. La nécessité s'est en outre fait sentir de créer un commerce de gros, projet qui n'était envisageable que sous réserve de pouvoir disposer d'une offre importante de viande de qualité constante.

C'est pourquoi, on a constitué un vaste groupe d'éleveurs de porcs, couvrant non seulement une région ou une province déterminée, mais tout le pays.

Pour des raisons d'ordre pratique, "Centravee" n'est pas une "coopérative" "de droit", mais "de fait", comme cela ressort d'ailleurs des dispositions suivantes de ses statuts :

- les parts sociales ne sont pas cessibles;
- les sociétaires n'ont droit à aucune plus-value de leurs parts;
- les dividendes sont limités à 5 %.

Deux coopératives (d'engraisseurs et d'éleveurs) ont apporté une partie du capital. La contribution la plus importante (55 %) a été fournie par le Boerenbond belge.

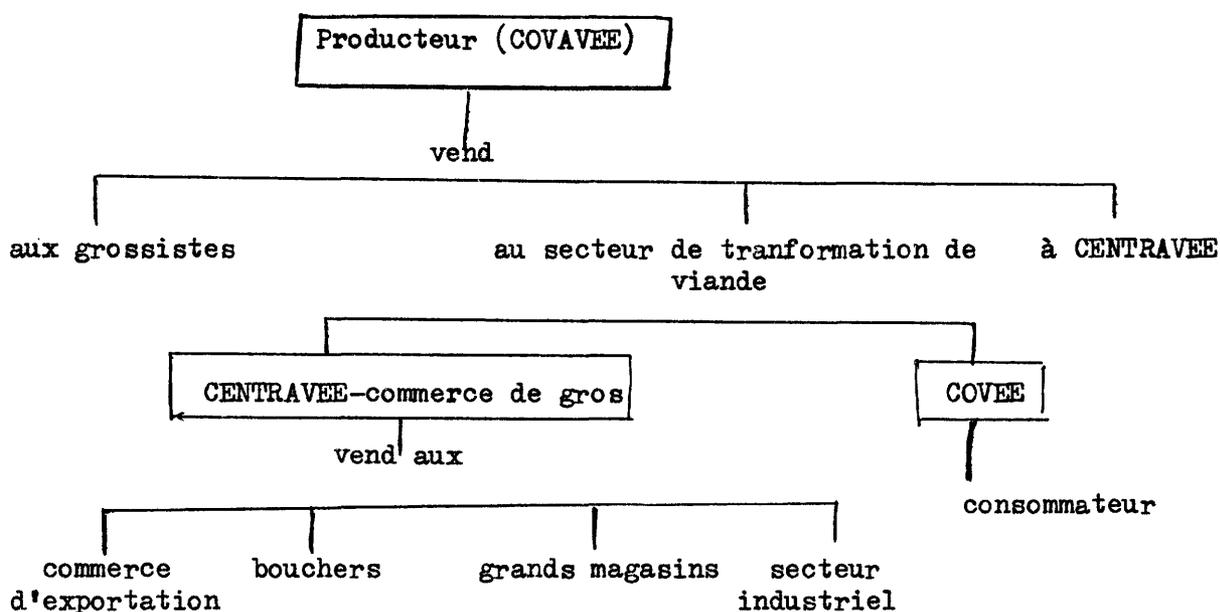
Solidement établi au plan horizontal, Centravee commença à travailler à l'intégration verticale. En 1966, la société céda ses activités d'intégration horizontale à une nouvelle coopérative, Covacee.

L'activité verticale de Centravee depuis 1967 consiste dans la vente de produits surgelés sous la marque commerciale "Covee". Ce faisant, l'action de Centravee va jusqu'à stade de détail. Les produits de viande ainsi que des produits laitiers et autres (représentant au total 300 produits différents) sont vendus dans trois magasins en libre service. La livraison à domicile est également pratiquée, ce qui représente environ 20 % du chiffre d'affaires.

En somme, les activités de Centravee sont les suivantes :

- commerce de gros en viande de porc, de veau, de boeuf, de cheval et de mouton;
- exportation essentiellement de la viande surgelée, découpée et préemballée;
- commerce de détail de produits surgelés sous la marque commerciale COVEE? surtout de la viande
 - . ainsi que d'autres produits surgelés tels que le poulet, des potages, du fromage, des produits de viande, de la crème glacée, des croquettes, du poisson etc.
 - . fabrication de produits surgelés : découpe et conditionnement de viande;

Le schéma ci-dessous fait clairement apparaître les rapports entre CENTRAVEE et COVAVEE.



Evolution de Covavee

Le tableau ci-dessus fait apparaître les chiffres d'affaires de Covavee.

	<u>millions de FB</u>
1966/67	394
1968	411
1969	492
1970	708
1971	873

Les milieux du commerce de la viande disposant de leur propre abattoir ou non, paraissent de plus en plus intéressés par l'achat de viande "en carcasse" et "à la qualité" à des prix justifiés. Aussi longtemps que Covavee ne dépend pas de son propre abattoir (dont la rentabilité doit être assurée), il peut répondre aux souhaits du commerce de gros disposant d'abattoirs.

L'autre partie de la production destinée à être vendue au secteur commercial en disposant pas d'abattoirs peut donc provenir des abattoirs de la région de production.

Covavee considère que son mode de travail actuel est le mieux adapté aux circonstances actuelles et continue, par conséquent, à multiplier les abattoirs où elle exerce ses activités. Actuellement ces abattoirs sont situés à

- Zeebrugge (Flandre occidentale)
- Ledegem (Fl. Occ.)
- Maldegem (Fl. Or.)
- Les Awirs (Liège)
- Fléron (Liège)
- Herve (Liège)
- Meerle (Anvers).

où les animaux sont abattus pour être achetés par le propriétaire de l'abattoir - grossistes en viande - ou pour être vendus à la criée (Herve).

Puis :

- Eizeringen (Brabant)
- Bree (Limbourg)
- St Trond (Limbourg)
- Achterbroek (Anvers)
- Heist op den Berg (Anvers).

où arrivent les animaux de la région, destinés à être cédés à des acheteurs ne disposant pas de leur propre abattoir, ainsi qu'aux propriétaires du premier groupe d'établissements.

Prestation de services et vulgarisation

Le Comptoir d'achat et de vente du Boerenbond belge essaie de pénétrer une partie du marché qui auparavant semblait appartenir exclusivement à la concurrence, non seulement en proposant des contrats ouverts et loyaux qui laissent encore dans une large part l'initiative aux producteurs, mais encore en prêtant ses services (techniques et financiers) au sens large, lors de la vente d'aliments et en accordant des remises de prix aux gros clients, ceci partiellement dans l'espoir d'assainir le marché.

En outre, le journal de l'organisation informe les producteurs sur l'agriculture contractuelle et leur signale éventuellement les dispositions qui leur sont défavorables dans certaines propositions de contrat.

6. Effets de la concentration

6.1. Revenu

Un calcul théorique permet déjà de faire apparaître très clairement que, s'il faut commencer l'engraissement contractuel dans un bâtiment neuf, il est pratiquement impossible d'atteindre un niveau de revenu acceptable sur la base des contrats les plus courants (contrats d'engraissement à façon). En d'autres termes, le revenu du travail de l'agriculteur obligé de travailler dans ces conditions est manifestement très bas.

Même pour les contrats qui prévoient une rétribution supplémentaire pour les connaissances techniques, les soins et les efforts de l'agriculteur (p. ex., dans les contrats conclus par le Comptoir d'achat et de vente du Boerenbond belge), les intéressés n'arrivent apparemment pas à réaliser un revenu comparable à celui des engraisseurs indépendants.

Une comparaison des données comptables de deux exercices déterminés du service de vulgarisation agricole du Boerenbond belge, d'une part, et des résultats obtenus par les contrats d'engraissement de porcs du Comptoir d'achat et de vente d'autre part, a fait apparaître que les résultats moyens de l'engraissement contractuel pratiqué au cours de ces deux années étaient bien inférieurs au rendement obtenu par les engraisseurs indépendants, en dépit des efforts très sérieux consentis pour faire travailler les engraisseurs contractuels dans des conditions aussi avantageuses que possible (fournitures de porcelets sélectionnés, assistance technique, conseils et aide en cas de maladie, etc).

Bien que la période de comparaison soit trop courte pour que des conclusions définitives puissent en être tirées, il existe cependant des indices sérieux tendant à démontrer que l'engraissement contractuel ne pourra pas être aussi rentable que l'engraissement indépendant.

6.2. Stabilisation des marchés

Il est indéniable que l'intégration croissante dans le secteur de l'engraissement de porcs a contribué à stabiliser davantage l'évolution des prix sur le marché des porcelets. L'influence de cette intégration sur les prix

des porcs d'engraissement n'est pas aussi évident. Le cycle des prix du porc d'engraissement se maintient en effet intégralement.

On craint cependant qu'une trop forte extension de l'engraissement contractuel n'aboutisse aussi dans ce secteur à une pression de plus ou moins longue durée sur les prix, particulièrement dans le cas où la production contractuelle serait trop unilatéralement axée sur la vente d'aliments.

Comme ces contrats ont en outre entraîné la création d'unités d'engraissement plus importante dans des exploitations plus spécialisées, il existe même le risque que dans des perspectives moins favorables, la production soit maintenue pour la simple raison que l'intégrateur peut résister plus longtemps grâce notamment à la plus grande marge bénéficiaire que lui laisse la vente de ses aliments et grâce à la faible incidence du coût de la main-d'oeuvre dans les exploitations.

Jusqu'à présent aucune répercussion défavorable n'a été constatée, du fait notamment de la qualité du porc belge.

6.3. Taille et structure des exploitations agricoles

Bien que cela ne puisse pas être démontré mathématiquement, il est très possible que la naissance et l'extension de la production contractuelle dans le secteur de l'engraissement du porc ait très fortement influencé la taille des exploitations. Non seulement les exploitants pratiquant l'élevage de porcs sous contrats, mais aussi d'autres exploitants ont compris, et l'expérience le leur a confirmé, qu'il était possible de travailler efficacement avec des unités plus importantes. Cette évolution est partiellement due aux activités des entreprises d'approvisionnement (aussi bien les négociants en aliments des animaux que les marchands de porcelets).

C'est surtout pour les jeunes exploitants disposant d'exploitations assez importantes que l'engraissement contractuel de porcs, conçu dans de bonnes conditions, peut constituer temporairement un bon complément d'activité. L'engraissement contractuel peut avoir sur ces exploitations une influence favorable, surtout si elles peuvent loger les porcs dans des

bâtiments existants et si cette spéculation s'intègre dans la structure globale de l'exploitation. Outre une légère amélioration du revenu du jeune exploitant, cette spéculation lui donne l'occasion de mieux apprendre son métier, progressivement et sans risques démesurés.

7. Faiblesses

7.1. Faiblesse de la position de l'exploitant contractant

Ne disposant pas d'une information objective, l'exploitant contractant ignore bien souvent ses droits et obligations en signant le contrat. Ce faisant, il s'engage souvent à de nombreuses obligations qui ne sont pas toujours clairement définies. L'indemnisation prévue dans les contrats est souvent hors de proportion avec le manquement constaté. N'ayant pas non plus une idée précise des facteurs de coûts, l'exploitant ignore bien souvent le montant exact des gains qu'il peut réaliser.

Les possibilités d'action de l'exploitant sont souvent aussi très limitées :

- il existe toujours des contrats verbaux;
- il arrive que les contrats ^{ne} soient pas réglés en espèces, mais par voie de troc;
- les contrats de certains intégrateurs sont très souvent modifiés;
- Dans la plupart des cas, l'agriculteur contractant doit purement et simplement accepter les porcelets qui lui sont fournis : dans certains cas, l'agriculteur supporte les risques d'exploitation même en cas de livraison de porcelets de qualité inférieure;
- l'agriculteur dépend souvent de l'arbitraire de l'intégrateur en ce qui concerne le moment de l'enlèvement des porcs gras : de nombreux contrats ne précisent pas ce qu'est un "porc gras livré dans de bonnes conditions";
- à cause des imprécisions du contrat, l'agriculteur se voit parfois infliger des amendes dont il ignorait l'existence;

- en ce qui concerne le financement aussi, certaines conditions aux conséquences parfois très graves peuvent être imposées. Dans de nombreux cas, l'agriculteur est tenu de faire des investissements en bâtiments, mais le contrat n'étant conclu que pour une durée limitée, il ignore si sa production contractuelle lui permettra d'honorer ses engagements financiers.

Certains exploitants signent même des contrats où il est stipulé expressément qu'ils ne peuvent pas montrer leur contrat à des tiers. Toute aide extérieure leur est, de ce fait, coupée.

7.2. Manque de rentabilité

Même si les conditions sont favorables et si les intégrateurs sont de bonne foi, il apparaît que le niveau de rentabilité réalisable reste sensiblement inférieur à celui que peuvent obtenir les engraisseurs indépendants.

Lorsque les circonstances sont défavorables, certaines firmes essaient de faire supporter à l'agriculteur-contractant les inconvénients d'une situation défavorable sur le marché, si bien que le niveau de rentabilité théoriquement possible, mais de toute façon trop bas, n'est même pas atteint.

7.3. Manque de sécurité

Il est évident que, même dans un système d'intégration verticale bien conçu, aucun intégrateur ne peut garantir durablement des prix intéressants à l'agriculteur contractant : la rentabilité de toute la chaîne est en effet déterminée par les possibilités d'écoulement sur le marché. Aussi longtemps qu'on ne trouvera pas le moyen d'adapter le volume global de la production à la demande, cette spéculation restera caractérisée par d'importants risques de prix. L'expérience a déjà prouvé que l'intégration verticale, même très poussée, ne permet pas de réaliser cet ajustement sans difficulté.

7.4. Répercussions défavorables sur la technique d'exploitation

Surtout dans les contrats à façon, qui prévoient une rémunération fixe de l'agriculteur, on constate que l'agriculteur qui conclut de tels contrats, devient bien souvent un mauvais technicien : il ne s'occupe plus convenablement des animaux.

7.5. Défaut d'organisation des agriculteurs contractants

C'est peut-être en partie la conséquence de tout ce qui précède ; si tous les agriculteurs contractants s'organisaient solidement dans ce qu'on pourrait appeler un syndicat, ce syndicat pourrait assumer des fonctions lui permettant de mieux répondre aux besoins très spécifiques des agriculteurs contractants.

8. Situation dans le Grand-Duché de Luxembourg

Dans le Grand-Duché de Luxembourg, l'engraissement de porcs sous contrat n'est guère pratiqué. Cette situation aurait un rapport soit de cause, soit d'effet avec la stagnation ou la baisse de la production de porcs gras. Cette stagnation serait cependant surtout attribuable au fait que les exploitations agricoles sont souvent situées à l'intérieur des agglomérations. De ce fait, elles n'auraient pas la possibilité de s'agrandir pour des raisons sanitaires (odeur).

Ailleurs, le tourisme et l'existence de résidences secondaires de plus en plus nombreuses ont entravé cette expansion. Les fabriques d'aliments des animaux ne proposent pas de contrats.

PARTIE II : LA PRODUCTION CONTRACTUELLE ET LES DEBOUCHES, LES PRIX ET LES REVENUS; ROLE POSSIBLE DES FORMES DE COOPERATION.

1. PRODUCTION CONTRACTUELLE : FACTEURS DETERMINANT LA CONCURRENCE.

1. Industrie de l'alimentation du bétail : nombre d'entreprises et leur part du marché.

L'industrie belge de l'alimentation du bétail a connu une expansion notable depuis les années 50 : la production d'aliments composés a quadruplé entre 1950 et 1960; en 1970, elle était de trois fois supérieure à celle de 1960.

Koeller subdivise l'industrie de l'alimentation du bétail en trois groupes : 1)

- une centaine de grandes et moyennes entreprises détiennent environ 60 % du marché;
- le secteur coopératif du Boerenbond belge représente 22 % du marché;
- quelque 500 petits producteurs dont un certain nombre de marchands d'aliment produisent les 18 % restants. Ce dernier groupe ne serait toutefois pas constamment présent sur le marché.

L'augmentation de la production d'aliments du bétail est allée de pair avec une diminution du nombre d'entreprises d'une certaine importance. La structure actuelle de ce secteur est caractérisée par un petit nombre de grandes entreprises. D'après Koeller, 19 entreprises assureraient plus de 70 % de la production nationale.

On s'attend à ce que cette tendance à la concentration se maintienne durant les prochaines années à venir parce que la consommation d'aliments par animal atteint le point de saturation : un accroissement des ventes

1) Koeller Harold L. "Record '70 Output Extends Belgium's Mixed Feed Boom" Foreign Agriculture, U.S. Department of Agriculture, Washington, 1X : 20 May 1971.

d'aliments ne peut dès lors avoir lieu que si les fabricants s'intéressent davantage à la production et à la vente de produits d'origine animale. ¹⁾

D'après cette éventuelle source d'information, il convient en outre de tenir compte d'une concurrence croissante du secteur coopératif.

2. L'industrie de l'alimentation du bétail, principal promoteur de la production contractuelle.

Il est généralement admis que l'industrie de l'alimentation du bétail a été et reste le principal promoteur de la production contractuelle dans le domaine de la transformation. Une capacité excédentaire de production est née peut-être en partie de la disparition des petites entreprises, mais aussi de l'expansion des plus grosses fabriques d'aliments. Ce secteur estime-t-on, travaillerait à 60 % de sa capacité ²⁾.

Dans le contexte actuel il importe peu de savoir si l'industrie de l'alimentation du bétail possède les caractéristiques d'un oligopole ou celles d'un modèle de concurrence imparfaite.

Ce qui importe d'avantage, c'est que la sous-exploitation de l'appareil de production engendre facilement une situation concurrentielle qui affecte moins le prix que la qualité du produit offert. Grâce à la publicité, les entreprises ont essayé de réclamer la demande, dont la courbe est plus ou moins horizontale. Ce faisant, elles acquerront une clientèle plus fidèle. Il en résulte une différenciation des produits. La notion de "différenciation des produits" ne doit pas être considérée au sens restreint.

On peut concevoir que la proposition de contrat soit l'un des nombreux moyens de réaliser cette différenciation. Le contrat permet sans doute de lier le client au vendeur pendant un certain temps.

1) Agricultural Marketing Systems in the E.E.G. Member Countries I.F.O. Institut für Wirtschaftsforschung München 1971, p. 355.

2) De Boer, LXXVII : 47, 27 nov. 1971.

Un contrat peut en outre être utilisé comme un moyen pratique de promouvoir les ventes, particulièrement avantageux pour les entreprises travaillant en-dessous de leur capacité maximale ou ayant récemment agrandi leur appareil de production.

La conquête d'une part aussi importante que possible du marché des matières premières (aliments du bétail) - on constate d'ailleurs de plus en plus que c'est là l'un des principaux objectifs des entreprises - déclenche facilement un effet de boule de neige. Dès qu'une entreprise déterminée a engagé une offensive de vente par la conclusion de contrats, les autres entreprises, dans une réaction de défense, se sentent obligées d'utiliser la même arme pour promouvoir leurs ventes.

Un phénomène d'accélération apparaît aussi du côté des producteurs. Aussi longtemps que les contrats ne couvrent qu'une part limitée de la production, le producteur travaillant sous contrat et le producteur indépendant se trouvent dans une situation comparable du point de vue de la concurrence. Dès qu'un pourcentage notable de la production fait l'objet de contrats, les risques inhérents aux débouchés croissent peut-être démesurément pour le producteur indépendant. Ces risques peuvent finalement devenir si importants que ces dernières entreprises aussi envisageront volontiers de passer à la production contractuelle.

Cette description permet de comprendre que la tendance à la production contractuelle puisse être considérée comme un processus irréversible.

La différenciation des produits susmentionnés se caractérise aussi par un certain nombre de services qui s'ajoutent à la fourniture des produits. On peut considérer que ces services sont souvent appréciés par le producteur, de sorte qu'ils tendent à acquérir un caractère complémentaire. Ceci vaut particulièrement pour les spéculations intensives telles que la production d'oeufs, de poulets de chair et de porcs. Parmi ces services on note entre autres :

- l'établissement d'un plan de bâtiments neufs;
- l'octroi de crédits d'investissement et/ou pour l'achat d'aliments;

- le placement et le financement d'un silo à aliments;
- le contrôle vétérinaire des animaux.

Il est compréhensible qu'en acceptant tous ces services, le producteur devient souvent consciemment ou inconsciemment un client fidèle de l'entreprise en cause, de telle sorte que des contrats annuels "en droit" deviennent "en fait" souvent des contrats pluriannuels.

Ainsi, la concurrence entre entreprises d'approvisionnement se trouve-t-elle gelée pendant un certain temps. Cette situation ne serait peut-être pas tellement grave si la transparence du marché était suffisante lorsque le producteur accepte ces services. Mais ce dernier point est problématique : tout ensemble de services offerts - à supposer qu'il y ait plusieurs offres - prévoit un certain nombre de droits et de devoirs qu'il est difficile, voire impossible de ramener à un dénominateur commun.

Il est difficile, à fortiori, de comparer des ensembles de services offerts par plusieurs entreprises à des conditions plus ou moins différentes.

On peut en conclure que si la production contractuelle a remplacé le marché libre des produits, il n'en est pas résulté un nouveau marché transparent où les contrats peuvent être négociés librement.

II. LA PRODUCTION CONTRACTUELLE ET LES DEBOUCHES, LES PRIX ET LES REVENUS; AVANTAGES ET INCONVENIENTS.

1. Risques inhérents aux débouchés

1.1. Risques inhérents aux débouchés dans les secteurs de la transformation

On peut se demander si et dans quelle mesure le producteur court un risque en ce qui concerne la commercialisation de ses produits. Le risque du producteur travaillant sous contrat est étroitement lié aux possibilités de reconduction du contrat; en d'autres termes, à la volonté de l'intégrateur de reconduire le contrat avec le même producteur pour une ou plusieurs nouvelles périodes de production ou cycles d'engraissement. La plupart des types de contrats connus sont en effet de courte durée. On peut se demander si ces contrats sont vraiment reconductibles, c'est-à-dire s'ils peuvent être conclus à nouveau aux mêmes conditions. On a plutôt l'impression que les intégrateurs proposent toujours aux producteurs les contrats sous une forme plus ou moins modifiée.

L'influence exercée par les producteurs considérés individuellement ou en groupe soulève encore plus de doutes. D'ailleurs, ces modifications vont bien au-delà du niveau des prix des produits faisant l'objet du contrat.

A ce propos, il semble utile de souligner que l'intégrateur occupe une situation nettement avantageuse : grâce à ses contrats, il dispose de toute une série de renseignements extrêmement intéressants sur la production : les prix de revient suivant les types d'exploitations les techniques, les méthodes de nutrition etc.

La faiblesse de la position du producteur ressort du fait, qu'à l'inverse, il ne dispose en rien des mêmes renseignements : il n'a qu'une connaissance minime, voire inexistante, de l'entreprise de l'intégrateur et souvent même des entreprises des autres producteurs travaillant sous contrat.

Par ailleurs, on peut dire que les intégrateurs ont intérêt à poursuivre la production contractuelle, même dans des conditions éventuellement modifiées. La position qu'ils ont à défendre sur le marché des matières premières les oblige en effet à persévérer dans la même voie, même si les perspectives ne

paraissent ^{pas} particulièrement favorables. L'intégrateur peut même se permettre jusqu'à un certain point de travailler "à perte" en compensant cette "perte" en tout ou en partie par la matière première à livrer. Cette obligation de "poursuivre dans la même voie" peut s'expliquer par la stratégie qui caractérise une structure de marché imparfaite : celui qui réduit sa production perd un terrain difficile à reconquérir, puisqu'il est immédiatement occupé par un concurrent qui essaie d'établir avec son client un lien contractuel durable.

En ce qui concerne le risque inhérent aux débouchés, supporté par le producteur, le fait important est que les abattoirs (poulets de chair) sont aux mains des fabricants d'aliments. Ces abattoirs impliquent de très lourdes charges (investissements et personnel) qu'il convient de répartir sur un volume de production aussi grand que possible. C'est une raison de plus pour faire tourner l'appareil de production autant que possible à pleine capacité. La structure des coûts laisse supposer que la marge dans laquelle des modifications économiquement justifiées peuvent être apportées à la politique est en fait, très limitée.

En effet, dès que les investissements dans l'abattoir sont faits, les raisons précitées concernant la stratégie du marché et la part élevée des charges structurelles dans les charges totales exigent que l'appareil de production tourne généralement à pleine capacité. A cela s'ajoute que le niveau probablement bas des "coûts d'opportunité" des investissements constitue une nouvelle incitation à poursuivre la production en dépit d'un rendement éventuellement faible ou d'une "perte".

S'il est exact, le raisonnement ci-dessus se résume à deux impératifs :

- 1) il faut produire,
- 2) il faut produire à pleine capacité.

Il ne peut y avoir de dérogation à ces impératifs que dans des cas extrêmes. Quelles sont les implications de cette politique pour le producteur contractant ? Il est notoire que les parties contractantes ne se lient généralement que pour une courte durée. Or, compte tenu des objectifs à long terme de l'intégrateur (continuer à produire) on peut supposer qu'à

l'expiration du contrat, il essayera de le reconduire éventuellement en modifiant les conditions, mais probablement de préférence avec les mêmes partenaires, dans la mesure où ceux-ci ont répondu à son attente.

Si cette hypothèse est exacte, le risque lié aux débouchés est peut-être moins grave pour le producteur-contractant qu'il n'apparaît au premier abord. Il ne suffit évidemment pas d'atténuer ce risque, l'essentiel restant la rémunération convenue pour la production.

1.2. Risques de débouchés dans les secteurs liés au sol

Le trait caractéristique des secteurs de production hors surface est, comme il ressort de ce qui précède, qu'en raison des investissements importants tant au stade en amont qu'au stade en aval de la production, l'intégrateur a généralement un double intérêt à produire à pleine capacité; par conséquent, il est obligé de disposer de possibilités d'approvisionnement constant qui souvent ne peut être assuré que par le biais de contrats.

On peut logiquement s'attendre à ce que l'intégrateur qui limite son activité à un ou plusieurs stades en aval de la production (conditionnement, transformation, distribution ... combinés ou non) soit moins enclin à travailler par contrat. Le souhait et éventuellement la nécessité de travailler par contrat n'est en effet qu'unilatéral.

Il s'ensuit aussi que la rentabilité à un stade (par exemple en amont de la production) est nettement distincte de la rentabilité à un autre stade (par exemple en aval de production). Aussi la théorie micro-économique conventionnelle convient-elle mieux dans le cas présent.

Il peut toutefois arriver dans la pratique qu'un seul facteur revête une importance telle qu'il suffit à rendre la production contractuelle souhaitable ou même indispensable.

Une entreprise de transformation peut, par exemple, avoir une intensité capitalistique telle qu'il lui soit interdit, pour des raisons de productivité de prendre certains risques (concernant, par exemple, la continuité de l'approvisionnement). Il est d'ailleurs remarquable que toutes les entreprises

agricoles ou autres, éprouvent le besoin de travailler par contrat ou dans le cadre d'une intégration.

En l'occurrence, la rentabilité n'est toutefois pas la seule raison, ni souvent, la raison essentielle.

Certains auteurs insistent beaucoup sur la survie de l'entreprise ¹⁾. Galbraith explique pourquoi la technologie faisant un large appel aux facteurs "temps" et "capital" implique une planification. D'après lui, le sociétaire moyen ne s'intéresse en rien aux décisions concernant la politique de l'entreprise : ses seuls espoirs sont ceux d'un dividende "convenable". Cet objectif est considéré comme plus important que celui d'un bénéfice maximum. Les notions de "survie" et de croissance suscitent de plus en plus d'intérêt. C'est pourquoi on s'efforce avant tout d'éliminer tout facteur d'insécurité sur le marché (prix, production). Cette politique n'est réalisable, au moins partiellement, que si la position de l'entreprise lui permet de contrôler le marché. L'entreprise peut aussi ne pas tenir compte temporairement du marché en concluant des contrats. Dans d'autres cas elle élimine le marché par l'intégration verticale ²⁾.

Le commentaire ci-dessus peut expliquer pourquoi les produits agricoles et horticoles subissant une opération de transformation ou de préparation, ou plus généralement, les produits qui ne sont pas directement acheminés de la ferme au consommateur, font en général, plus souvent l'objet d'un contrat ou d'intégration ³⁾. La production contractuelle de pommes de terre de consommation, par exemple, n'est guère pratiquée en Belgique. En revanche, les fabriques qui transforment les pommes de terre en chips ou autres produits de pommes de terre concluent des contrats.

1) voir notamment K.J. Cohen et R. Cyert, Theory of the firm.

2) J.K. Galbraith, the new industrial state, the new american Librairy, Inc. New-York. 1968.

3) voir aussi M. von OPPEN, Unterschiedliche Formen und Verbreitung der Vertragslandwirtschaft und ihre Ursachen, Agrarwirtschaft XV, 9 September 1966, PP. 302 - 308.

Le secteur de la chicorée est une autre illustration de ce phénomène : lorsqu'en 1971, l'accord interprofessionnel conclu trois années auparavant entre les planteurs, les sécheurs et les fabricants est devenu caduc à cause de la chute des cours, seul un important groupe de fabricants a continué à s'approvisionner par contrat. Ceci tendrait à démontrer que les grandes entreprises attachent plus d'importance à la régularité de l'approvisionnement qu'à une baisse momentanée des cours.

En résumé, on peut donc dire que les entreprises de préparation et de transformation de produits agricoles, et notamment les grandes entreprises estiment qu'il est souhaitable et, compte tenu de leurs objectifs à long terme, peut-être indispensable de conclure des contrats.

Le fait que, sur le plan macro-économique, il paraisse nécessaire de conclure des contrats pour bon nombre de produits n'implique toutefois pas une garantie de débouchés pour les producteurs individuels.

Une entreprise de transformation qui s'approvisionne par contrat n'est, en effet, pas tenue de s'adresser toujours au même producteur. La relation entre transformateur et producteur tournera d'autant plus vers une relation oligopolistique (qui met le transformateur dans une position d'autant plus indépendante en matière d'approvisionnement) que l'élasticité de la production sera plus importante. Cette élasticité dépend à son tout :

1. du caractère régional de la production. Certaines caractéristiques de la structure agricole tels que le type de terre, la taille d'exploitation, les connaissances techniques acquises, etc. peuvent contribuer à déterminer ce caractère régional;
2. du degré de spécialisation de la production et de la capacité professionnelle correspondante requise du producteur.

Les deux facteurs ci-dessus peuvent dans une certaine mesure contribuer à limiter l'accès à la branche, si bien que l'élasticité de la production

dépend actuellement au premier chef des personnes qui sont déjà intégrées dans le processus de production. Ceci ne suffit pas à garantir une faible élasticité de la production, mais en augmente peut-être les chances.

3. Pour certaines cultures, l'assolement est une entrave technique à l'extension de la production de l'exploitation individuelle. Les impératifs de la spécialisation et ceux de l'assolement restreignent donc considérablement les possibilités d'accroissement ou de réduction de la production.
4. Le besoin de capitaux, dans le cas des spéculations à forte composante de capital, peut constituer une autre entrave aux possibilités d'accroissement. Simultanément, le poids des charges structurelles rend aussi plus difficile la réduction de la production.

Compte tenu des facteurs susvisés - dont la liste n'est d'ailleurs pas exhaustive - il est peut-être théoriquement possible de classer les diverses cultures en fonction de l'élasticité de leur production. On admettra facilement que la plupart des productions agricoles sont caractérisées par une grande élasticité, à l'exception peut-être des cultures très spéciales pratiquées sur une superficie traditionnellement limitée et en outre caractéristiques d'une région. A cet égard, nous pouvons citer le houblon.

D'une façon générale on peut affirmer que, dans les domaines où la tendance à la concentration s'exerce à partir de la demande ou s'est déjà réalisée dans une large mesure, on rencontre une structure d'oligopsone qui met le producteur - en ce qui concerne les débouchés - dans une position de dépendance vis-à-vis de son partenaire sur le marché. Vu l'importance de ses investissements, ce dernier se trouve certes dans une position de dépendance vis-à-vis des producteurs dans leur ensemble (et, dans les domaines où la production contractuelle est considérée comme indispensable, également vis-à-vis des producteurs contractants dans leur ensemble) mais, compte-tenu de l'élasticité généralement considérable de la production, ne dépend guère du producteur individuel.

2. Prix (niveau et stabilité) et revenus

2.1. Prix et revenus dans le secteur de la transformation

Oeufs

Il est admis que, si elle n'a pas exercé une pression quasi permanente sur les cours des oeufs, la production contractuelle dans ce secteur a contribué à empêcher une hausse excessive de ces cours.

En dépit de la faiblesse générale des cours, ces dernières années, certaines exploitations ont souvent réussi à limiter leurs pertes ou même à réaliser quelques bénéfices au cours de rares périodes, grâce à la qualité de leur structure et à l'efficacité de leur gestion.

Il est admis que les exploitations moyennes et, a fortiori, les exploitations moins rentables, ont connu des années très difficiles. Mainte exploitation serait débitrice des fournisseurs de produits de base (surtout les fabriques d'aliments). Ces dernières à leur tour auraient aussi des obligations vis-à-vis des sociétés bancaires.

Dans une telle situation, la solution qui semblerait s'imposer consisterait à accorder un délai de paiement et à maintenir la production jusqu'à paiement des dettes. On sait depuis lors que des contrats de durée indéterminée ont été conclus; il y est stipulé que le contrat doit être maintenu en vigueur aussi longtemps que l'intégration subira des pertes.

Il est évident que de tels accords ne peuvent naître que d'une situation de crise. Il apparaît aussi qu'il est toujours difficile de revenir au jeu normal de l'offre et de la demande dès que le marché est saturé. L'effet de boule de neige n'est pas exclu : compte tenu des investissements réalisés dans son exploitation, un producteur spécialisé est tenté de poursuivre sa production et éventuellement de l'accroître pour compenser ses pertes aussi rapidement que possible. C'est d'ailleurs souvent la seule solution que le producteur spécialisé puisse envisager pour sortir de son endettement, car ses possibilités d'obtenir un revenu de remplacement sont faibles ou nulles.

La production contractuelle aurait généralement contribué à la rationalisation du processus de production (unités d'exploitation plus importantes, spécialisation, meilleure qualification, transmission plus rapide des informations ...) et de la commercialisation. Ces mesures de rationalisation auraient peu profité aux producteurs, mais surtout aux consommateurs et aux intermédiaires entre le producteur et le consommateur.

Dans ce contexte, il convient de noter que les détaillants n'organisent guère de campagnes de promotion des ventes d'oeufs. La rationalisation au stade de la production est également encouragée par les fabriques d'aliments, qui concluent de préférence des contrats avec des exploitations rentables.

Volaille d'abattage

La production sous contrat et l'intégration, qui n'ont pas réussi à stabiliser les prix dans le secteur des oeufs n'y sont pas parvenus davantage dans le secteur de la volaille de chair. Comparativement à ceux des Pays-Bas, les prix du marché et les prix contractuels de la volaille d'abattage en Belgique sont relativement élevés.

Les marchés d'exportation sont considérés comme un débouché pour les excédents. C'est pourquoi, les fabriques d'aliments contractantes qui appartiennent aussi aux abattoirs d'exportation éprouvent souvent des difficultés à verser à leurs producteurs le "prix du marché" intérieur. Lorsque les écarts de prix sont suffisamment importants, l'abattoir travaille au-dessous de sa capacité et la partie de la production contractuelle initialement destinée à l'exportation est vendue sous forme de volailles vivantes aux coque-tiers qui les écoulent sur le marché intérieur.

L'importance des investissements effectués dans les abattoirs et la nécessité économique de les faire fonctionner à un taux d'utilisation élevé ont rendu l'intégrateur vulnérable partiellement tributaire du producteur. Ce dernier en serait conscient et exercerait une pression - même individuelle-ment - en exigeant des prix convenables pour la production faisant l'objet du contrat. En contrepartie, les intégrateurs factureraient à un prix plus élevé les produits de base (aliments, poussins) que les producteurs sont tenus d'acheter.

Porcs

Sur le plan de la stabilité des prix, il faut noter qu'en dépit de l'essor de la production contractuelle en Belgique, le cycle des prix subsiste. Les prix des porcs mi-gras sur le marché d'Anderlecht ont été caractérisés par des sommets et des creux au cours de la période suivante - (à partir de 1962):

<u>Période</u>	<u>Prix (FB) par kg</u>
janvier 62 à août 62	20 à 23,50
août 63 à février 64	32,5 à 39,2
janvier 65 à août 65	26,6 à 30,3
août 66 à février 67	32 à 33,8
août 67 à avril 68	26,6 à 29,2
janvier 69 à janvier 70	24 à 38,7
janvier 71 à août 71	27,8 à 31,5

En 1972, les cours du porc ont remonté et le cycle des prix a nettement apparu dans la période considérée pendant laquelle la production contractuelle s'est étendue. Il est peut-être plus difficile de dire si l'amplitude des fluctuations s'est réduite ou accentuée.

Le cheptel porcin a très fortement augmenté ces dix dernières années. L'expansion parallèle de la demande intérieure et extérieure (voir la croissance des exportations vers la France), a permis d'éviter des baisses prolongées des cours. La production contractuelle, qui a sans aucun doute contribué à l'essor de la production, n'a cependant pas provoqué dans ce secteur de démantèlements catastrophiques du marché, comme dans le secteur des oeufs. Cela ne signifie évidemment pas qu'on puisse purement et simplement extrapoler cette évolution favorable dans son ensemble. Dans l'hypothèse d'un ralentissement de l'expansion, la demande peut stagner ou baisser sans que cesse de se faire sentir l'effet d'un ou de plusieurs facteurs contribuant à déterminer l'offre. Certaines personnes expriment la crainte qu'on pourrait aussi s'acheminer vers une situation où il serait plus difficile de rétablir l'équilibre entre l'offre et la demande. Une chute ou une dépression durable des cours affecte directement le revenu. Dans l'article intitulé : "Vers la dégradation du revenu du producteur" (1), il est dit :

1) Euro-Vee-Vlees-Eiren 19 decembre 1971.

En dépit du niveau remarquable des prix moyens enregistrés au cours des trois dernières années, les producteurs de plus en plus convaincus que le revenu par porc engraisé a constamment diminué par suite de l'érosion monétaire et de l'augmentation des coûts.

En France, on va même jusqu'à affirmer que dans les dix dernières années l'engraisé a été obligé de doubler son effectif pour maintenir son revenu annuel. L'éleveur de truies a été obligé d'augmenter son troupeau de moitié.

C'est précisément cette dégradation du revenu qui a précipité la concentration et la spécialisation dans ce secteur de production. Le fait que la production se soit surtout développée dans les régions déjà très spécialisées a même été un phénomène très caractéristique de ce dernier cycle".

On constate en Belgique aussi une spécialisation des régions et des exploitations. On peut toutefois se demander si la spécialisation est due uniquement à la dégradation du revenu, ou si elle a été une conséquence de l'amélioration relative de la rentabilité de l'engraissement de porcs par rapport à d'autres spéculations des exploitations mixtes.

Vu sous cet angle, il n'est d'ailleurs pas impossible qu'une spécialisation (et une expansion) ait été d'abord la cause, puis la conséquence d'une baisse de rentabilité. L'opinion exprimée ci-dessus, selon laquelle le revenu par porc engraisé dans une exploitation agricole s'est dégradé, paraît en effet confirmée ces dernières années par des données extraites de la comptabilité agricole.

Une comparaison entre le revenu du producteur-contractant et celui de l'engraisé indépendant fait ressortir d'après les experts, un avantage en faveur de l'engraisé indépendant. Des informations du Boerenbond belge portant sur deux années vont également dans le même sens. Il est établi que les contrats d'engraissement à façon, qui tendent pourtant à se multiplier, donnent un revenu bien inférieur par porcs engraisés.

2.2. Prix et revenus dans le secteur lié au sol

En ce qui concerne l'influence du régime contractuel sur le marché (niveau des prix, stabilisation) des produits liés au sol, on peut distinguer

les produits qui sont couverts par une organisation européenne de marché, qui fixe un prix minimum à la production et les autres produits pour lesquels il n'existe pas une telle organisation de marché. La betterave sucrière fait partie de cette première série de produits. Il est évident que la grande stabilité des prix à la production de la betterave sucrière est attribuable au premier chef à l'organisation du marché instaurée par les pouvoirs publics.

Si le prix de la betterave sucrière connaît néanmoins certaines fluctuations, ce phénomène est attribuable, entre autres, à un certain nombre de facteurs qui échappent au contrôle même d'un régime contractuel parfait : le rendement par ha, l'offre sur le marché mondial.

L'exemple de la betterave sucrière fait également apparaître qu'il est plus difficile de stabiliser les prix et, par conséquent, de stabiliser les revenus dans les secteurs caractérisés par une demande d'exportation (hors de la CEE). Un régime contractuel, bien que couvrant l'ensemble du secteur, est insuffisant en l'occurrence. A la question de savoir dans quelle mesure les producteurs groupés peuvent influencer le niveau des prix (supérieur au minimum garanti), on s'accorde généralement pour considérer que par la puissance réelle qu'ils représentent, les syndicats de betteraviers sont, autour de la table de négociation, des interlocuteurs aussi puissants que les représentants des sucreries.

L'exemple du houblon prouve que le régime contractuel peut contribuer à garantir des prix et des revenus convenables et stables. On peut toutefois se demander si, à l'avenir aussi, des prix et des revenus moyens supérieurs pourront être consentis aux producteurs. Le fait que bien souvent les producteurs ne concluent de contrats que pour une fraction de leur culture de houblon laisse à supposer que, par la production contractuelle, ils visent à atténuer les risques en matière de prix et de revenus. La partie restante de leur production leur permet de spéculer sur les prix et les revenus. Le marché libre offre donc, de l'avis des producteurs, davantage de chances de réaliser des revenus supérieurs. Il apparaît aussi, contrairement aux affirmations réitérées des défenseurs du régime contractuel

et de l'intégration, que bon nombre de producteurs ne considèrent pas la stabilité des prix et des revenus comme un objectif absolu, mais seulement comme un moyen d'assurer un revenu minimum. C'est pourquoi de nombreux producteurs sont disposés ou préfèrent même assumer une part du risque d'entreprise (risques en matière de production et de marché).

Un régime contractuel auquel participe l'ensemble du circuit de production et de commercialisation semble offrir d'intéressantes perspectives. Les résultats auxquels on est parvenu en Belgique dans le secteur de la chicorée semblent du moins le confirmer.

Toutefois, tout accord interprofessionnel paraît fragile :

- si toutes les parties contractantes ne sont pas également intéressées à l'accord. Dans ce cas; l'accord est considéré comme ayant une importance secondaire par rapport à d'autres objectifs;
- dans la mesure où il se borne à une convention nationale (un seul Etat membre). En effet, des perturbations sur le marché d'un autre Etat membre mettent l'accord constamment en danger. Cette situation plaide en faveur d'un organisme de coordination des conventions nationales au niveau européen.

Le fonctionnement satisfaisant des conventions contractuelles dans le secteur du tabac, est un gage de durée, parce que ces conventions sont étayées par le règlement européen sur le tabac.

Parmi les autres produits liés au sol, les plus importants sur le plan de la production contractuelle, sont les légumes de conserverie (surtout les pois).

L'industrie de conserves de légumes a une structure d'oligopsonie par contre, un grand nombre d'agriculteurs assurent la production. La plupart des légumes sont aussi caractérisés par une grande élasticité de production. En général, les cours varient aussi fortement en fonction :

- de l'augmentation ou de la réduction des surfaces cultivées;
- des conditions atmosphériques;
- des fluctuations de la demande.

Le premier objectif visé par le secteur industriel dans le régime contractuel paraît être la garantie de l'approvisionnement. Bien que la formation du prix de ces produits ne soit pas suffisamment transparente, il n'est pas exclu que l'industrie de transformation profite de l'élasticité considérable de la production pour proposer des prix contractuels, dont le niveau minimum soit suffisamment élevé pour que le produit en cause soit assez rentable aux yeux du producteur et ne soit pas remplacé par d'autres cultures dans le programme de production. Ces prix peuvent éventuellement être supérieurs à ce minimum théorique.

La position du producteur sur le plan de la négociation doit être qualifiée de faible. A quelques exceptions près, le producteur est isolé vis-à-vis de l'entreprise qui lui propose le contrat.

En dépit de ces lacunes, le régime contractuel ne paraît pas produire, dans les secteurs de production liés au sol, l'effet secondaire de perturbation du marché qui peut être constaté dans le secteur de la transformation, à cause du double rôle de l'intégrateur : fournisseur de matières premières et acheteur des produits finals.

III. "JOINT VENTURES" (associations en participation) ET ASSOCIATIONS DE NEGOCIATIONS

Joint ventures (associations en participation)

La coopération entre les producteurs et leurs fournisseurs et(ou) leurs acheteurs sous forme d'une gestion commune de l'entreprise semble être une manière attrayante de résoudre les problèmes qui se posent dans le secteur de l'économie contractuelle.

Pour que les intérêts des producteurs correspondent dans une large mesure à ceux de leurs acheteurs ou fournisseurs, il faut que les parties minoritaires de la "joint venture" puissent participer suffisamment à la gestion de l'entreprise. La volonté des partenaires de créer une "joint venture" indique que celle-ci n'est pas un moyen purement théorique, mais réel de résoudre différemment les tensions résultant ordinairement d'intérêts contradictoires. La solution revient à faire passer avant les inconvénients les avantages que présente un tel projet pour les deux partenaires. De la part des entreprises d'approvisionnement et de transformation, une telle attitude paraît logique : on cherchera aussi longtemps que possible à maintenir et à développer l'entreprise par auto-financement. Cette solution n'est peut-être possible que dans des cas très rares (petites entreprises familiales gérées efficacement). A partir du moment où le capital propre devient insuffisant, il faut faire appel à des moyens extérieurs. Dans ce cas aussi, on cherchera à conserver une indépendance aussi large que possible dans la gestion de l'entreprise. A cet effet, la personnalité juridique sera modifiée dans bien des cas. Il convient que le capital d'une "société anonyme" appartient souvent pour la majeure part à un grand nombre de sociétaires relativement peu importants, qui, dans bien des cas, n'accordent que peu d'intérêt aux décisions concernant l'entreprise.

Ces dernières sont donc souvent dictées par un groupe minoritaire ayant investi suffisamment dans l'entreprise pour s'y intéresser de près.

C'est pourquoi même dans une S.A., il est possible que les sociétaires du moins les plus importants, orientent la politique de l'entreprise selon

leurs propres vues. Compte tenu de sa puissance financière, il n'est pas évident que l'entreprise transformatrice de produits agricoles fasse appel à l'aide financière des producteurs fournisseurs.

Comme la description de la production contractuelle dans les secteurs agricoles et horticoles belges, le fait clairement apparaît, les entreprises proposant des contrats se trouvent, à peu d'exceptions près, dans une position de force vis-à-vis du producteur bien souvent isolé. Eu égard à cette situation, la majorité des clauses du contrat peuvent être établies en fonction des intérêts de l'entreprise. Dans ces conditions, on peut difficilement s'imaginer qu'une participation des producteurs puisse encore offrir des avantages importants. C'est seulement dans des cas critiques, c'est-à-dire lorsque, en raison du faible niveau de rendement, il n'est pas possible de trouver des capitaux ailleurs, que les entreprises d'approvisionnement ou de transformation contractantes font appel aux producteurs. Cette situation peut se présenter lorsque ces entreprises se trouvent elles-mêmes dans une position de vive concurrence vis-à-vis de partenaires commerciaux ayant atteint un degré de concentration plus élevé et, par conséquent, généralement plus puissants. C'est ce qui explique peut-être qu'aux Etats-Unis, où de nombreuses entreprises de préparation et de transformation de produits agricoles se trouvent en position de faiblesse, sur le plan de la concurrence vis-à-vis d'un secteur fortement concentré du commerce de détail en produits alimentaires, on rencontre de très nombreuses "joint-ventures" au sein desquelles les entreprises de préparation et de transformation coopèrent avec les producteurs.

L'exemple suivant de l'évolution récente d'une entreprise indépendante qui est devenue ce que l'on pourrait appeler une "joint venture" explique comment une situation de crise peut favoriser la création d'une "joint-venture" : une entreprise de transformation achète par contrat sa matière première dans deux régions de production, dont l'une est à proximité de l'entreprise et l'autre un peu plus loin. Par suite d'une situation généralement excédentaire sur le marché du produit fini, l'entreprise doit faire face ces dernières années à un problème aigu de débouchés : les stocks s'accroissent et des problèmes de liquidités apparaissent. Ces difficultés sont si graves qu'il devient

impossible de se procurer des moyens financiers sur le marché des capitaux. Dans cette situation, on s'adresse aux personnes les plus intéressées à la survie de l'entreprise; c'est-à-dire aux producteurs eux-mêmes. Ces derniers ne sont ^{Pas} disposés à apporter leur concours financier, en partie à cause de la situation précaire de l'entreprise, et en partie parce que leurs propres moyens financiers suffisent à peine à financer leur propre exploitation agricole. Finalement, le groupe des producteurs de la première région de production décide de souscrire quand même un certain nombre d'actions qui représentent environ 25 % du capital nominal d'exploitation. La raison de cette décision doit être cherchée dans l'importante part que représente la culture du produit de base dans le revenu du travail.

La décision de ce groupe a fait école : les producteurs de la seconde région de production craignant que l'entreprise de transformation s'approvisionne de plus en plus, voire exclusivement dans l'autre région de production ont décidé d'apporter aussi une part notable des capitaux par souscription d'un certain nombre d'actions.

Il n'y a peut-être pas lieu de s'attendre à des objections de principe de la part des producteurs contre la création d'une "joint venture": une participation, même limitée, dans l'entreprise qui transforme leurs produits doit en effet représenter aux yeux des producteurs un net progrès par rapport à la position de dépendance qu'ils occupent actuellement. Toutefois, les producteurs ne sont traditionnellement guère enclins à financer leur propre coopérative, aussi est-il peu probable qu'ils soient fortement intéressés par une participation financière à une entreprise privée.

Ce manque d'intérêt est dû :

- au fait que le producteur est relativement trop accaparé par la production et qu'il est indifférent à l'égard des activités en aval ou sous-estime de ces dernières;
- aux difficultés financières qu'éprouvent un grand nombre d'entreprises. Ceci vaut en particulier pour les entreprises spécialisées, à forte composante de capital. Le nombre important de contrats financiers par lesquels une entreprise de transformation ou d'approvisionnement contribue au

financement de l'exploitation agricole en échange d'une garantie de débouchés ou d'approvisionnement illustre bien les besoins en capitaux de l'exploitation agricole proprement dite.

Associations de négociation

Si l'on admet que des "joint ventures" ne peuvent être créés que dans des cas assez exceptionnels, on peut se demander si les producteurs eux-mêmes peuvent, en se groupant, raffermir leur position bien souvent faible par rapport à leurs partenaires contractants.

Cette faiblesse est due, comme cela a été mentionné à plusieurs reprises ci-dessus, bien souvent au fait que de nombreux producteurs contractants concluent individuellement des contrats avec le même partenaire. Il est manifestement nécessaire d'aborder ensemble le problème des intérêts communs.

Il est d'ailleurs surprenant de constater que les rapports entre les producteurs et leurs partenaires sont les plus équilibrés dans les secteurs agricoles et horticoles belges où les conditions du contrat ont été établies en commun par les parties contractantes.

Une telle concertation offre l'avantage de permettre la fixation d'un prix équitable, mais aussi de permettre l'examen de tous les autres problèmes de la production contractuelle (époque du semis, de la récolte, de la livraison, etc.) et une solution aussi efficace que possible pour tous.

Cette action collective des producteurs contractants pour aborder les intérêts communs est toutefois plutôt l'exception que la règle dans les secteurs belges de production agricole et horticole sous contrat. A titre d'exemple, citons :

- le secteur de la betterave sucrière : tous les betteraviers sont représentés par leurs associations dans une organisation nationale, la Confédération des Betteraviers Belges (C.B.B.) un contrat collectif est conclu entre cette confédération et les fabricants belges de sucre. Hormis ces contrats, il n'est plus conclu de contrats individuels.

- le secteur des légumes : on connaît dans ce secteur un "contrat général concernant les cultures légumières destinées à la transformation". La valeur de ce contrat doit cependant être pondérée à deux égards. D'abord, il n'est reconnu que par une seule entreprise de transformation. Par ailleurs, il existe encore un type de contrat individuel dont les clauses peuvent être différentes de celles du contrat général. Dans ce cas, les dispositions du contrat individuel sont seules applicables;
- le secteur du lin : des contrats-types sont établis de concert entre l'Algemeen Belgisch Vlasverbond et les trois organisations agricoles nationales.

Les groupes de producteurs susvisés dont les délégués entreprennent, en leur nom, des négociations avec leurs partenaires contractuels afin d'obtenir des conditions plus favorables, présentent beaucoup de similitudes avec les "bargaining associations" des Etats-Unis : Torgerson (1) définit une "bargaining association" comme un groupement de producteurs qui, au nom de ses membres, négocie sur le prix et sur d'autres termes de l'échange sans pour autant acquérir, préparer ou transformer le produit et sans endosser de responsabilités ou d'importants risques financiers. Breimyer (2) définit le "bargaining" comme une négociation bilatérale visant à établir un accord entre les agriculteurs et leurs fournisseurs ou acheteurs. Il ne s'agit donc pas d'une action individuelle, mais d'une action collective organisée. Le même auteur souligne les possibilités d'utilisation limitée de l'instrument qu'est le "bargaining" en précisant ce qu'il n'est pas :

- il ne permet pas d'obtenir des prix plus élevés sur un marché où le jeu de la concurrence fonctionne parfaitement. Sur un tel marché, il existe un prix "objectif" découlant du jeu de l'offre et de la demande. Il ne peut en être question que là où le jeu de la concurrence n'est pas (ou n'est plus) parfait.

(1) Randall E. Torgerson, *Producer Power at the Bargaining Table*, Columbia, University of Missouri, 1970, p. 230.

(2) Breimyer Harold F., "Farm Bargaining, Definitions, Potentials and problems". *Agricultural Economics Paper 197218*, Columbia, University of Missouri.

- "Bargaining" n'est pas synonyme de contrôle de la production. Cependant les résultats que l'on peut en atteindre sont d'autant plus importants qu'on contrôle mieux la production. Dans le fond, "bargaining" est un moyen d'obtenir pour un volume de production déterminé, si grand soit-il, un prix aussi plus élevé que possible, mais non d'obtenir un prix plus élevé par la limitation de l'offre;
- "Bargaining" n'est pas synonyme de commercialisation coopérative ; les coopératives achètent un produit, le négocient, le transforment ou le préparent et font le nécessaire pour en assurer au mieux la distribution. Les avantages que les coopératives offrent au producteur dépendent de l'efficacité de leur gestion. "Les bargaining associations" se bornent à négocier des conventions d'échange avec des entreprises établies et à en fixer les conditions. Les avantages qu'elles présentent tiennent à la puissance et l'habileté dont elles font preuve dans ces négociations.

Groupes de négociation : une nécessité.

De telles "bargaining associations" ou groupes de négociation répondent à un besoin de plus en plus évident :

1. Dans de nombreuses branches d'activité, les débouchés des producteurs dépendent de plus en plus d'une industrie. Cela vaut dès à présent pour la production de transformation. Au départ de l'exploitation, le produit est d'ailleurs de plus en plus soumis à un processus de transformation ou de préparation : le chemin entre le producteur et le consommateur devient plus long. L'exploitation agricole devient dès lors un maillon réduit du circuit de production et de distribution, qui n'apporte qu'une faible valeur ajoutée. Elle devient plus que jamais tributaire de ses fournisseurs et de ses acheteurs.
2. Cette dépendance vaut en particulier pour le producteur-contractant. Les contrats d'une durée plus ou moins longue n'ont généralement qu'un rapport lointain avec une donnée objective du marché. En outre, la représentativité de certains marchés peut même être fortement mise en question.

3. Le rôle que les pouvoirs publics jouent dans un certain nombre de secteurs (notamment les secteurs de production sans sol) est très limité contrairement à celui qu'ils jouent dans un certain nombre d'autres secteurs : le marché n'est pas caractérisé par un prix plancher (prix d'intervention) ou, si c'est le cas, son importance est moindre qu'ailleurs.
4. Compte-tenu du caractère restreint de cette intervention (et des possibilités d'intervention) les organisations agricoles n'ont plus que des moyens limités pour imposer aux pouvoirs publics, au nom de leurs associés, des exigences de prix et de revenus.
5. Les coopératives agricoles, de leur côté, ne peuvent guère intervenir directement en faveur des producteurs contractants qui, d'ailleurs, concluent bien souvent des contrats avec des fournisseurs et des acheteurs autres que les coopératives.
6. Pour bon nombre de produits, la rémunération du travail constitue la majeure partie du revenu, surtout pour de nombreux producteurs travaillant sous contrat. Ceux des producteurs qui travaillent sur la base d'un contrat à façon peuvent dès lors être considérés comme des salariés. C'est ce qui explique qu'ils aient davantage besoin d'un groupe de négociation qui appuie leurs "revendications salariales" comme un syndicat de travailleurs plutôt que d'un "agri-business", de type coopératif ou non.

Possibilités limitées

La concertation ne doit pas être considérée comme une panacée pour tous les problèmes relatifs à la production contractuelle.

Il faut souligner que les possibilités d'action d'un groupe de négociation sont fortement limitées par la structure du marché en cause : le nombre d'acheteurs et de vendeurs et leur part dans le marché, le type de produit...

C'est ce qui peut peut-être expliquer qu'aux Etats-Unis ces groupes ont eu une influence bénéfique pour quelques cultures spécialisées, et

surtout dans le secteur des fruits et légumes (1). Le succès enregistré dans le secteur des produits laitiers aux Etats-Unis serait toutefois dû dans une large mesure au soutien apporté par un "milk marketing order".

Les groupes de négociation d'autres secteurs ne se sont guère manifestés.

De nombreux auteurs américains soulignent un certain nombre de conditions qui doivent être entièrement ou partiellement remplies pour que la formule de la concertation ait de sérieuses chances de succès. Dans un certain nombre de cas, ces conditions peuvent aussi être considérées comme représentatives d'un climat sectoriel qui détermine plus ou moins l'efficacité des groupes de négociation. Ainsi Roy (2) souligne que l'organisation des producteurs doit suffisamment bien contrôler l'offre pour que les acheteurs considèrent un refus éventuel de vente comme une grave atteinte à leurs intérêts.

Le refus de vente n'est envisagé que si les vendeurs disposent d'autres débouchés; autre condition que souligne Roy. Aussi est-il évident que la négociation peut être moins efficace quand il s'agit de secteurs en proie à des problèmes d'excédents chroniques.

Les considérations ci-dessus déterminent dans une large mesure les possibilités de négociation des producteurs. Breimyer (3) estime qu'au concours des négociations, la menace a une valeur essentielle, parce que facteur de puissance. Les acheteurs peuvent toutefois atténuer à terme cette puissance dans la mesure où ils réussissent à assurer leur approvisionnement en créant de nouvelles régions de production, en contactant de nouveaux producteurs et éventuellement en assurant eux-mêmes la production?

-
- (1) Hoos Sidney, "Economic Possibilities and Limitations of Cooperative Bargaining Associations", *Cooperative Bargaining, Selections from the Proceedings of the National Conferences of Agricultural Bargaining Cooperatives*, Service Report 113 U.S. Department of Agriculture, août 1970, p. 16.
 - (2) Roy Ewell P. "Potentials of Cooperative Bargaining" *Cooperative Bargaining, Selections from the Proceedings of the National Conferences of Agricultural Bargaining Cooperatives*, Service Report 113, U.S. Department of Agriculture, août 1970, p. 136
 - (3) Breimyer H.F. "Farm Bargaining, Definitions, Potentials and Problem - University of Missouri - Columbia, Agricultural Economics Paper 1972 - 18. p. 5.

Il est évident que des "Marketing Orders" (comme ceux qui existent aux Etats-Unis pour le lait et pour certaines variétés de fruits et de légumes) et des "Marketing Boards" (comme au Canada et dans le Royaume-Uni) accroissent la puissance de négociation des groupes dans la mesure où ceux-ci contrôlent (mieux) sinon la totalité de la production du moins l'accès à cette dernière.

La question se pose de savoir si l'octroi d'un quasi-monopole aux producteurs de la Communauté européenne fait partie des possibilités politiques réelles : il convient en outre d'examiner si les producteurs des divers Etats membres, très différents sur le plan des structures, envisagent tous favorablement cette perspective, étant entendu que cela pourrait freiner l'évolution de certains producteurs.

Hoos (1) souligne qu'une forte concurrence entre les acheteurs diminue les chances des groupes de négociation des producteurs de tirer parti d'une organisation collective. Les rapports de force qui existent entre les acheteurs-transformateurs et les grossistes ou les détaillants sont également déterminants. Si ces rapports sont à l'avantage de ces derniers, il y a peu de chance d'assister à un transfert de revenus en faveur des producteurs (2). Aux Etats-Unis d'Amérique, on constate depuis plusieurs années déjà un déplacement des rapports de force en faveur des grands magasins, évolution qui se dessine actuellement aussi en Europe occidentale.

Les groupes de négociation des producteurs risquent donc d'être dépassés le jour où ils seront solidement établis. Dans ce cas, ils auront la possibilité de former un front unique avec le premier stade en aval de la production qui est relativement faible. La formule de la "joint venture" peut alors offrir une réelle solution de rechange.

Difficultés pratiques

Les groupes de négociation des producteurs se heurteront à des difficultés pratiques dès leur création. Pour avoir un certain poids, ils devront

(1) Hoos Sifney "Economic Possibilities and limitations of Cooperative Bargaining Associations", Cooperative Bargaining, Selections from the proceedings of the National Conferences of Agricultural Bargaining cooperatives, service report 113, U.S. Department of Agriculture, août 1970, p. 17.

- (2) Garoian Leon "Re-examining the concept of bargaining associations", Cooperative Bargaining, Selections from the proceedings of the National Conferences of Agricultural Bargaining Cooperatives, Service Report 113 U.S. Department of Agriculture, août 1970, p. 9.

compter un nombre suffisant de membres, lesquels devront, au demeurant, disposer d'un volume de production leur permettant d'être représentatifs des producteurs et reconnus en tant que tels.

Ceci suppose un sentiment d'unité parmi les producteurs et la conviction que seule la voie de l'action collective leur permettra de promouvoir et de défendre convenablement leurs intérêts communs. Ceci est d'autant plus vrai que les producteurs individuels peuvent profiter des avantages d'une action collective sans en supporter les inconvénients.

Le succès d'un groupe de négociation et la nécessité de sa survie n'est pas toujours évidente aux yeux de chaque membre, aussi le maintien de la représentativité du groupe implique-t-elle une lutte constante. Cette représentativité est en effet une condition indispensable, quoique insuffisante, pour pouvoir disposer du "bargaining power" (puissance de négociation). Cette puissance à son tour, conditionne le succès des négociations sans lequel il est impossible de maintenir le nombre de membres.

Pouvoir de décision

Lorsqu'un certain nombre de conditions sont remplies l'instrument de négociation, habilement employé par les groupes de négociation peut donner un certain nombre d'avantages économiques au producteur. Quoique Paarlberg (1) mette en garde contre des espérances trop élevées et qu'à ce sujet il rappelle les désillusions de ceux qui ont escompté aussi des coopératives des bénéfices élevés, il souligne que les groupes de négociation peuvent très fortement contribuer au maintien et au renforcement du pouvoir de décision des producteurs.

L'intégration verticale est considérée comme un défit, et implique la fusion des stades de la production et de la commercialisation. Or, la question qui se pose est de savoir qui prendra la direction de cette fusion. Les puissances financières, le secteur de l'alimentation du bétail, le secteur de la transformation, les grands magasins ?

(1) Beimyer Harold F. "Farm Bargaining - Definitions, Potentials and Problems" University of Missouri - Columbia, Agricultural Economics Paper 1972 - 18 p. 7

Breimyer considère aussi la négociation moins comme un moyen d'obtenir des avantages économiques que de conserver des avantages sociaux : "Bargaining in the final analysis is not so much a key to economic advantage as to farmers holding on to their status, to retaining some control over their destiny and thus halting the trend toward losing it" (1). (En dernière analyse, la négociation n'est pas tellement un moyen d'obtenir des avantages économiques, mais plutôt un moyen pour les agriculteurs de préserver leur statut, de garder plus ou moins la maîtrise de leur destinée et de ralentir ainsi le courant d'évolution qui tend à les en dépouiller).

(1) voir page précédente

RESUME ET CONCLUSIONS

1. La coordination verticale dans le secteur agricole et horticole belge doit être considérée comme un phénomène à ne pas négliger. Il est vrai que la plus grande partie de la valeur tant des facteurs de production que de la production du secteur agricole et horticole, considéré comme un tout, échappe à ce phénomène. Celui-ci n'est que plus important dans certains secteurs. Même si, globalement, son extension future ne change pas, l'importance de ce phénomène pour le producteur individuel s'accroît à mesure que celui-ci se spécialise dans tel ou tel secteur ouvert à la coordination verticale.

Si l'on peut encore s'interroger sur les possibilités d'extension du phénomène, son caractère permanent paraît être accepté par la grande majorité. En revanche, l'attention et l'intérêt suscités par des formes de coordination verticales paraissent se réveiller de temps à autre en cas de situation critique, pour s'assoupir de nouveau progressivement.

Pourtant la coordination verticale requiert d'abord un intérêt constant, parce qu'elle demande relativement plus de persévérance et de soin que le marché, généralement transparent, qu'elle a remplacé.

D'ailleurs, des décisions erronées ont souvent, dans ce domaine, des répercussions plus graves, la convention étant établie pour une durée minimale déterminée. C'est pourquoi les pouvoirs publics comme les organisations agricoles ont à jouer un important rôle d'information.

2. Cette information pourrait couvrir les domaines suivants :

a. une analyse et une appréciation (juridique et économique) des contrats en usage.

Si le marché des produits a disparu, il est nécessaire de combler autant que possible cette lacune par la création d'un marché contractuel aussi transparent que possible.

Cette nécessité découle de la constatation selon laquelle les contrats :

- sont souvent difficilement compréhensibles pour le producteur;
- prévoient outre les clauses de prix, d'autres clauses tout aussi importantes.

C'est ce qui fait souvent leur complexité, les rend difficiles à comparer et à apprécier.

- sont très souvent modifiés.

Il faut en conclure que si un marché contractuel existe celui-ci ne peut apparemment pas être qualifié de marché "ouvert" et "transparent". On peut se demander s'il existe bien un marché : il n'est pas impossible que, faute d'information sur d'autres contrats, les producteurs choisissent de renouveler les contrats en cours avec les mêmes partenaires découverts ou non au hasard. Un certain changement de partenaires pourrait signifier l'existence d'un marché.

Une enquête permettrait d'éclaircir ce point.

- b. Si le marché des produits dans les divers secteurs offre une solution de rechange valable, provisoire ou, selon toute probabilité, durable, l'information devrait particulièrement être axée sur cette solution. En outre, les avantages et inconvénients comparables du marché devrent être appréciés.
3. L'un des facteurs de la production contractuelle, du moins dans un certain nombre de secteurs, est l'hypersensibilité du producteur au fonctionnement des mécanismes du marché.

Cette hypersensibilité est due au fait que l'incidence du salaire en tant qu'élément de prix revient a fortement diminué dans un certain nombre de secteurs. Aussi longtemps qu'il a représenté un élément important du prix de revient total, le salaire, en effet, a pu servir dans les exploitations familiales, d'élément pondérateur des très fortes fluctuations de prix. En conséquence de ces changements structurels, qui apparaissent surtout dans le secteur de la transformation (surtout dans celui de l'oeuf et du poulet de chair,) est que des baisses relativement faibles des cours menacent l'existence de l'entreprise.

Il est évident que ce phénomène peut freiner la spécialisation et pondérer les avantages qu'elle présente. Il conviendrait d'examiner si le marché ne peut pas être mieux organisé dans ces secteurs. Cette organisation des marchés pourrait en même temps constituer un contrepois à la production contractuelle, qu'il viendrait concurrencer. Elle devrait toutefois être, conçue de façon à prévenir les conséquences néfastes constatées dans le cas de la production contractuelle, et notamment un déséquilibre du marché difficile à réparer.

La difficulté essentielle résultant de cette organisation paraît être le contrôle et l'ajustement de la production. Il conviendrait de vérifier dans chaque secteur le rôle que les pouvoirs publics pourraient éventuellement jouer : intervention plus directe ou rôle complémentaire de soutien (aide juridique et(ou) financière) aux initiatives émanant des milieux professionnels (exemple : lors de la création de groupements de producteurs, d'organisations interprofessionnelles ...). Il apparaît que la production contractuelle s'est surtout développée dans les secteurs où le producteur achète une grande partie de ses matières premières à une industrie fortement concentrée (volaille, abattage, oeufs, porcs) ou dans les secteurs où le produit agricole quitte l'exploitation à l'état brut et est acheté par une industrie de transformation concentrée (volaille d'abattage, légumes de conserverie). Le phénomène est d'autant plus apparent que la valeur ajoutée est faible au stade proprement dit de la production agricole.

Cette diminution de la valeur ajoutée est d'abord due à l'accroissement constant des achats de matières premières du producteur et à l'accroissement des services fournis au producteur par l'acheteur du produit agricole.

L'importance relative de cette valeur ajoutée continue à diminuer à mesure que croît l'importance des opérations de transformation et de préparation que subissent la plupart des produits agricoles et des services de promotion des ventes à l'adresse du consommateur.

Les efforts visant à adopter autant que possible la production alimentaire aux souhaits du consommateur favorise d'ailleurs l'intégration et la conclusion de contrats. Dans ce contexte, le danger que représentent la

production contractuelle et l'intégration verticale n'est pas seulement que l'intégration porte atteinte à la qualité de chef d'entreprise du producteur intégré, mais qu'une gestion extrêmement rationnelle ne constitue plus, en soi, une garantie suffisante de la survie de l'exploitation productrice.

La viabilité d'une exploitation agricole individuelle dans un certain nombre de secteurs (œufs, poulets de chair, etc...) dépend surtout de la rentabilité des entreprises d'approvisionnement, de transformation et de commercialisation auprès desquelles elle se fournit en matières premières ou auxquelles elle vend ses produits. Ces entreprises révèlent des tendances d'oligopoles et d'oligopsones ce qui a pour effet d'accentuer l'effet de boule de neige que déclenche la production contractuelle. Il s'ensuit aussi que la plupart des exploitations, du moins en ce qui concerne les fournisseurs ont dans leur clientèle des producteurs travaillant sous contrat, et des producteurs travaillant sans contrat. Or, il faut se demander si la politique de vente des entreprises intégrantes à l'égard des producteurs travaillant sous contrat affecte également les possibilités de concurrence et surtout la viabilité interne des producteurs non intégrés.

5. L'importance croissante que prend la fourniture de matières premières à l'exploitation agricole et les opérations de préparation et de transformation du produit agricole, non seulement influence le processus de production agricole, mais présente pour l'exploitation agricole le risque d'une vive concurrence de la part d'exploitations entièrement intégrées : la production de masse peut certes conduire au stade de la production, à des "déséconomies d'échelle" mais contient aussi, en germe, des effets d'échelle positifs aux autres stades. Il n'existe pas, du moins en Belgique, de telles exploitations : leurs création et chances éventuelles diffèrent selon les secteurs : elles sont théoriquement les plus importantes dans les secteurs où la valeur ajoutée au stade de la production est relativement faible, et où les coûts salariaux représentent une fraction minimale de cette valeur ajoutée. Ces secteurs sont caractérisés non seulement par le manque de souplesse de l'entreprise familiale, mais aussi par le fait que le coût de la main-d'oeuvre familiale ne peut guère constituer de volant de sécurité dans un marché défavorable, étant donné qu'il est relativement peu important.

6. Si la production contractuelle et l'intégration devenaient plus performantes que l'appareil de commercialisation, le producteur agricole disposerait, pour échapper à l'intégration, d'un certain nombre de possibilités:
- a. prendre lui-même l'initiative de l'intégration.
Cette solution est peut-être assez théorique pour les raisons suivantes :
 - les producteurs devront être parfaitement convaincus de la nécessité de coopérer et être disposés à renoncer partiellement à la direction de leur exploitation;
 - on peut se demander si les producteurs sont en mesure de rassembler le capital nécessaire;
 - des "barriers to entry" (obstacles) peuvent rendre très difficile la pénétration sur un marché établi.
 - b. Les producteurs agricoles peuvent se borner à coopérer horizontalement. Les associations de producteurs peuvent dès lors s'ériger en associations de négociations ("bargaining associations") et adopter dans leurs négociations avec leurs fournisseurs de matières premières et acheteurs une attitude commune sur les termes de l'échange;
 - c. Troisième possibilité : les parties contractantes pourraient apporter chacune une part du capital à risques et partager la direction de l'entreprise (joint venture). Une "joint venture" n'a peut être de réelle chance de voir le jour que dans des circonstances exceptionnelles, parce que les deux partenaires la considèrent chacun de leur côté, plutôt comme une solution de fortune.
7. La création de "bargaining associations" ou associations de négociation répond à un besoin croissant surtout de la part des producteurs de produits à transformer, étant donné qu'ils dépendent de plus en plus de leurs fournisseurs de matières premières et de leurs clients. Cette forme d'auto-assistance est d'autant plus nécessaire que de nos jours, les pouvoirs publics interviennent peu sur le marché des produits du secteur de production hors-surface (et n'ont d'ailleurs guère de possibilités d'intervention).

Les possibilités réelles des associations de négociation sont elles-mêmes souvent limitées.

Les facteurs déterminants sont notamment la structure du marché, l'élasticité de l'offre, le contrôle de la production.

La négociation, utilisée avec habileté, offre aux producteurs des avantages tant économiques que sociaux.

B I B L I O G R A P H I E

I. Articles parus dans l'hebdomadaire "DE BOER"

1. Anonymus, "Van contracten naar verticale integratie" De Boer, Belgische Boerenbond, Leuven, LXXVII : 47 (27 november 1971).
2. Anonymus, "Juridische aspecten van contracten", De Boer, Belgische Boerenbond, Leuven, LXXVII : 48 (4 december 1971).
3. Anonymus, "De contractvormen" De Boer, Belgische Boerenbond, Leuven, LXXVII : 49 (11 december 1971).
4. Anonymus, "De contractvormen" De Boer, Belgische Boerenbond, Leuven, LXXVII : 50 (18 december 1971).
5. Anonymus, "Financiering bij contractproductie" De Boer, Belgische Boerenbond, Leuven, LXXVII : 51 (25 december 1971).
6. Anonymus, "Financiering bij contractproductie" De Boer, Belgische Boerenbond, Leuven, LXXVIII : 1 (januari 1972).
7. Anonymus, "De afrekening bij contracten" De Boer, Belgische Boerenbond, Leuven, LXXVIII : 2 (8 januari 1972).
8. Anonymus, "De verzekerde afzet van de veredelingsproductie" De Boer, Belgische Boerenbond, Leuven, LXXVIII : 3 (15 januari 1972).
9. Anonymus, "Contractproductie" De Boer, Belgische Boerenbond, Leuven, LXXVIII : 4 (22 januari 1972).
10. Anonymus, "De contractproductie", De Boer, Belgische Boerenbond, Leuven, LXXVIII : 6 (5 februari 1972).
11. Anonymus, "De groentecontracten en de prijs van industriegroenten?" De Boer, Belgische Boerenbond, Leuven, LXXVIII : 6 (5 februari 1972).

8. Dewitte Luc, "Naar integratie van de geïndustrialiseerde kippenhouderij", Licentiaatsverhandeling R. U. G. 1972-1973.
9. Egg Study, Common Market, N. V. Hens'Voeders, Schoten 1971.
10. Garoian Leon, "Re-examining the Concept of Bargaining Associations", Cooperative Bargaining, Selections from the Proceedings of the National Conferences of Agricultural Bargaining Cooperatives, Service Report 113 U.S. Department of Agriculture, Augustus 1970.
11. Goffinet R: en Ledent A., Structuur van de pluimveehouderij in België, L.E.I. -schrift Nr. 66/R-33, Ministerie van Landbouw, juli 1967.
12. Hens Karel, De Integratie in de Varkenssector, licentiaatsverhandeling, U.F.S.I.A. 1969-1970.
13. Hoos, Sidney, "Economic Possibilities and Limitations of Cooperative Bargaining Associations", Cooperative Bargaining, Selection from the Proceedings of the National Conferences of Agricultural Bargaining Cooperatives, Service Report 113 U.S. Department of Agriculture, Augustus 1970.
14. Koeller, Harold, L., "Record '70 Output Extends Belgium's Mixed Feed Boom" Foreign Agriculture, U.S.D.A., Washington D.C., IX : 20 (May 1971).
15. Leunis J., e. a., Verslagen van de Werkgroep "Vertikale Integratie", Belgische Boerenbond, Leuven, 1971.
16. Mignolet, F., "Le Sucre" Agefi Consommation, dec. 1969.
17. Paarlberg Don, "Bargaining as a Means of Improving Farm Income", Cooperative Bargaining, Selections from the Proceedings of the National Conferences of Agricultural Bargaining Cooperatives, Service Report 113, U.S. Department of Agriculture, Augustus 1970.
18. Plan 1971-1975, De Productiesectoren, Landbouw- en voedingsindustriën Planbureau, juli 1971.

12. Anonymus, "Is er wel een garantie ?" De Boer, Belgische Boerenbond, Leuven, LXXVIII: 8 (19 februari 1972).
13. Boon, C., "Contracten in de dierlijke sector" De Boer, Belgische Boerenbond, Leuven, LXXVII : 47 (27 november 1971).
14. Dhooge, A., "Omloopsnelheid en contracten" De Boer, Belgische Boerenbond, Leuven, LXXVIII : 9 (26 februari 1972).
15. Luysen, D., "Investerings en contractproductie" De Boer, Belgische Boerenbond, Leuven, LXXVII : 44 (november 1971).
16. Van Colen, P., "Looncontractenrentabiliteit", De Boer, Belgische Boerenbond, Leuven, LXXVIII : 5 (29 januari 1972).
17. Van Colen, P., "Goochelen met het voederverbruik" De Boer, Belgische Boerenbond, Leuven, LXXVIII : 7 (12 februari 1972)

II. Overige studies.

1. Anonymus, "Agricultural Marketing Systems in Belgium" Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, München, 1971.
2. Benoot N., Economische aspecten van de legpluimveehouderij, licentiaatsverhandeling, U.F.S. I. A., 1970-1971.
3. Breimyer, Harold F. "Farm Bargaining, Definitions, Potentials and Problems". Agricultural Economics Paper 1972 - 18, Columbia, University of Missouri.
4. Bublôt, Georges et Defort Maurice, "Economie des productions avicoles Belges" Communication présentée aux Journées d'Aviculture de Varèse, Juin 1969.
5. Buseyne Valère, "Productie en afzet van eieren in de Europese Gemeenschap", verhandeling tot het bekomen van de graad van landbouwkundig ingenieur, R.U.G. 1970-1971.
6. De Vadder G., "Contractlandbouw in de dierlijke sector; Juridische aspecten". Inleiding gehouden op de Provinciale Boerenbonddagen, Leuven, december 1971.
7. De Winter J., "Contractlandbouw in de dierlijke sector; sociaal-economische en technische aspecten". Inleiding gehouden op de Provinciale Boerenbonddagen, Leuven, december 1971

19. Roy Ewell P. , "Potentials of Cooperative Bargaining", Cooperative Bargaining, Selections from the Proceedings of the National Conferences of Agricultural Bargaining Cooperatives, Service Report 113, U.S. Department of Agriculture, Augustus 1970.
20. Spoelberch, Vicomte de, "La dimension des industries alimentaires et de la distribution, Conserves de légumes" Agefi Consommation, dec. 1971.
21. Structuurenquête Belgische Boerenbond, Leuven juni 1971.
22. Tanghe, N. en Bublot, G. , De Belgische groenteconservenindustrie L.E.I. -schrift Nr. 102/R-59, Ministerie van Landbouw, Brussel, juni 1969.
23. Torgerson, Randall E. , Producer Power at the Bargaining Table, Columbia, University of Missouri, 1970.
24. Van Colcn, Paul, "Contractvormen in de varkenshouderij". De Varkenshouder, Hasselt, 6/3, (december 1971).
25. Van Dessel, F. , "De jongste ontwikkelingen in de eiersector" Agefi Consommation, dec. 1972.
26. Von Oppen M. , "Unterschiedliche Formen und Verbreitung der Vertragslandwirtschaft und ihre Ursachen," Agrarwirtschaft XV, 9 september 1966.
27. Wijnants J. , "Aspecten van de Verticale Integratie in de pluimveehouderij" Verslag van de werkgroep Verticale Integratie, Belgische Boerenbond, Leuven 1971.
28. Zwaenepoel, O. , Coordination of Agricultural Production and Marketing the Hog and Broiler Experience in Belgium and the Netherlands, Unpublished M.S. thesis University of Missouri-Columbia, 1971.

Informations internes sur L'AGRICULTURE

		Date	Langues
N° 1	Le boisement des terres marginales	juin 1964	F ⁽¹⁾ D ⁽¹⁾
N° 2	Répercussions à court terme d'un alignement du prix des céréales dans la CEE en ce qui concerne l'évolution de la production de viande de porc, d'œufs et de viande de volaille	juillet 1964	F ⁽¹⁾ D ⁽¹⁾
N° 3	Le marché de poissons frais en république fédérale d'Allemagne et aux Pays-Bas et les facteurs qui interviennent dans la formation du prix du hareng frais	mars 1965	F ⁽¹⁾ D ⁽¹⁾
N° 4	Organisation de la production et de la commercialisation du poulet de chair dans les pays de la CEE	mai 1965	F ⁽¹⁾ D ⁽¹⁾
N° 5	Problèmes de la stabilisation du marché du beurre à l'aide de mesures de l'Etat dans les pays de la CEE	juillet 1965	F D
N° 6	Méthode d'échantillonnage appliquée en vue de l'établissement de la statistique belge de la main-d'œuvre agricole	août 1965	F ⁽¹⁾ D ⁽²⁾
N° 7	Comparaison entre les « trends » actuels de production et de consommation et ceux prévus dans l'étude des perspectives « 1970 » 1. Produits laitiers 2. Viande bovine 3. Céréales	juin 1966	F ⁽¹⁾ D
N° 8	Mesures et problèmes relatifs à la suppression du morcellement de la propriété rurale dans les Etats membres de la CEE	novembre 1965	F ⁽¹⁾ D
N° 9	La limitation de l'offre des produits agricoles au moyen des mesures administratives	janvier 1966	F D
N° 10	Le marché des produits d'œufs dans la CEE	avril 1966	F ⁽¹⁾ D ⁽¹⁾
N° 11	Incidence du développement de l'intégration verticale et horizontale sur les structures de production agricole – Contributions monographiques	avril 1966	F ⁽¹⁾ D
N° 12	Problèmes méthodologiques posés par l'établissement de comparaisons en matière de productivité et de revenu entre exploitations agricoles dans les pays membres de la CEE	août 1966	F ⁽¹⁾ D
N° 13	Les conditions de productivité et la situation des revenus d'exploitations agricoles familiales dans les Etats membres de la CEE	août 1966	F D
N° 14	Situation et tendances des marchés mondiaux des principaux produits agricoles – « bovins – viande bovine »	août 1966	F D
N° 15	Situation et tendances des marchés mondiaux des principaux produits agricoles – « sucre »	février 1967	F D ⁽¹⁾
N° 16	Détermination des erreurs lors des recensements du bétail au moyen de sondages	mars 1967	F ⁽¹⁾ D ⁽³⁾

⁽¹⁾ Epuisé.

⁽²⁾ La version allemande est parue sous le n° 4/1963 de la série « Informations statistiques » de l'Office statistique des Communautés européennes.

⁽³⁾ La version allemande est parue sous le n° 2/1966 de la série « Informations statistiques » de l'Office statistique des Communautés européennes.

		Date	Langues
N° 17	Les abattoirs dans la CEE I. Analyse de la situation	juin 1967	F D
N° 18	Les abattoirs dans la CEE II. Contribution à l'analyse des principales conditions de fonctionnement	octobre 1967	F D
N° 19	Situation et tendances des marchés mondiaux des principaux produits agricoles – « produits laitiers »	octobre 1967	F D ⁽¹⁾
N° 20	Les tendances d'évolution des structures des exploitations agricoles – Causes et motifs d'abandon et de restructuration	décembre 1967	F D
N° 21	Accès à l'exploitation agricole	décembre 1967	F D
N° 22	L'agrumiculture dans les pays du bassin méditerranéen – Production, commerce, débouchés	décembre 1967	F D
N° 23	La production de produits animaux dans des entreprises à grande capacité de la CEE – Partie I	février 1968	F D
N° 24	Situation et tendances des marchés mondiaux des principaux produits agricoles – « céréales »	mars 1968	F D
N° 25	Possibilités d'un service de nouvelles de marchés pour les produits horticoles non-comestibles dans la CEE	avril 1968	F D
N° 26	Données objectives concernant la composition des carcasses de porcs en vue de l'élaboration de coefficients de valeur	mai 1968	F D
N° 27	Régime fiscal des exploitations agricoles et imposition de l'exploitant agricole dans les pays de la CEE	juin 1968	F D
N° 28	Les établissements de stockage de céréales dans la CEE – Partie I	septembre 1968	F D
N° 29	Les établissements de stockage de céréales dans la CEE – Partie II	septembre 1968	F D
N° 30	Incidence du rapport des prix de l'huile de graines et de l'huile d'olive sur la consommation de ces huiles	septembre 1968	F D
N° 31	Points de départ pour une politique agricole internationale	octobre 1968	F D
N° 32	Volume et degré de l'emploi dans la pêche maritime	octobre 1968	F D
N° 33	Concepts et méthodes de comparaison du revenu de la population agricole avec celui d'autres groupes de professions comparables	octobre 1968	F D
N° 34	Structure et évolution de l'industrie de transformation du lait dans la CEE	novembre 1968	F D
N° 35	Possibilités d'introduire un système de gradation pour le blé et l'orge produits dans la CEE	décembre 1968	F D
N° 36	L'utilisation du sucre dans l'alimentation des animaux – Aspects physiologiques, technologiques et économiques	décembre 1968	F D

(1) Épuisé.

		Date	Langues
N° 37	La production de produits animaux dans des entreprises à grande capacité de la CEE – Partie II	février 1969	F D
N° 38	Examen des possibilités de simplification et d'accélération de certaines opérations administratives de remembrement	mars 1969	F D
N° 39	Evolution régionale de la population active agricole – I : Synthèse	mars 1969	F D
N° 40	Evolution régionale de la population active agricole – II : R.F. d'Allemagne	mars 1969	F D
N° 41	Evolution régionale de la population active agricole – III : Bénélux	avril 1969	F D
N° 42	Evolution régionale de la population active agricole – IV : France	mai 1969	F
N° 43	Evolution régionale de la population active agricole – V : Italie	mai 1969	F D
N° 44	Evolution de la productivité de l'agriculture dans la CEE	juin 1969	F D
N° 45	Situation socio-économique et perspectives de développement d'une région agricole déshéritée et à déficiences structurelles – Etude méthodologique de trois localités siciliennes de montagne	juin 1969	F I
N° 46	La consommation du vin et les facteurs qui la déterminent I. R.F. d'Allemagne	juin 1969	F D
N° 47	La formation de prix du hareng frais dans la Communauté économique européenne	août 1969	F D
N° 48	Prévisions agricoles – I : Méthodes, techniques et modèles	septembre 1969	F D
N° 49	L'industrie de conservation et de transformation de fruits et légumes dans la CEE	octobre 1969	F D
N° 50	Le lin textile dans la CEE	novembre 1969	F D
N° 51	Conditions de commercialisation et de formation des prix des vins de consommation courante au niveau de la première vente – Synthèse, R.F. d'Allemagne, G.D. de Luxembourg	décembre 1969	F D
N° 52	Conditions de commercialisation et de formation des prix des vins de consommation courante au niveau de la première vente – France, Italie	décembre 1969	F D
N° 53	Incidences économiques de certains types d'investissements structurels en agriculture – Remembrement, irrigation	décembre 1969	F
N° 54	Les équipements pour la commercialisation des fruits et légumes frais dans la CEE – Synthèse, Belgique et G.D. de Luxembourg, Pays-Bas, France	janvier 1970	F

		Date	Langues
N° 55	Les équipements pour la commercialisation des fruits et légumes frais dans la CEE – R.F. d'Allemagne, Italie	janvier 1970	F
N° 56	Agriculture et politique agricole de quelques pays de l'Europe occidentale I. Autriche	mars 1970	F D
N° 57	Agriculture et politique agricole de quelques pays de l'Europe occidentale II. Danemark	avril 1970	F D
N° 58	Agriculture et politique agricole de quelques pays de l'Europe occidentale III. Norvège	avril 1970	F D
N° 59	Constatation des cours des vins de table à la production I. France et R.F. d'Allemagne	mai 1970	F D
N° 60	Orientation de la production communautaire de viande bovine	juin 1970	F
N° 61	Evolution et prévisions de la population active agricole	septembre 1970	F D
N° 62	Enseignements à tirer en agriculture d'expérience des «Revolving funds»	octobre 1970	F D
N° 63	Prévisions agricoles II. Possibilités d'utilisations de certains modèles, méthodes et techniques dans la Communauté	octobre 1970	F D
N° 64	Agriculture et politique agricole de quelques pays de l'Europe occidentale IV. Suède	novembre 1970	F D
N° 65	Les besoins en cadres dans les activités agricoles et connexes à l'agriculture	décembre 1970	F D
N° 66	Agriculture et politique agricole de quelques pays de l'Europe occidentale V. Royaume-Uni	décembre 1970	F D
N° 67	Agriculture et politique agricole de quelques pays de l'Europe occidentale VI. Suisse	décembre 1970	F D
N° 68	Formes de coopération dans le secteur de la pêche I. Synthèse, R.F. d'Allemagne, Italie	décembre 1970	F D
N° 69	Formes de coopération dans le secteur de la pêche II. France, Belgique, Pays-Bas	décembre 1970	F D
N° 70	Comparaison entre le soutien accordé à l'agriculture aux Etats-Unis et dans la Communauté	janvier 1971	F D
N° 71	Agriculture et politique agricole de quelques pays de l'Europe occidentale VII. Portugal	février 1971	F D
N° 72	Possibilités et conditions de développement des systèmes de production agricole extensifs dans la CEE	avril 1971	F D
N° 73	Agriculture et politique agricole de quelques pays de l'Europe occidentale VIII. Irlande	mai 1971	D

		Date	Langues
N° 74	Recherche sur les additifs pouvant être utilisés comme révélateurs pour la matière grasse butyrique – Partie I	mai 1971	F ⁽¹⁾
N° 75	Constatation de cours des vins de table II. Italie, G.D. de Luxembourg	mai 1971	F D
N° 76	Enquête auprès des consommateurs sur les qualités de riz consommées dans la Communauté	juin 1971	F D I
N° 77	Surfaces agricoles pouvant être mobilisées pour une réforme de structure	août 1971	F D
N° 78	Problèmes des huileries d'olive Contribution à l'étude de leur rationalisation	octobre 1971	F I
N° 79	Gestion économique des bateaux pour la pêche à la sardine – Recherche des conditions optimales – Italie, Côte Méditerranéenne française I. Synthèse	décembre 1971	F I
N° 80	Gestion économique des bateaux pour la pêche à la sardine – Recherche des conditions optimales – Italie, Côte Méditerranéenne française II. Résultats des enquêtes dans les zones de pêche	décembre 1971	F I
N° 81	Le marché foncier et les baux ruraux – Effets des mesures de réforme des structures agricoles I. Italie	janvier 1972	F D
N° 82	Le marché foncier et les baux ruraux – Effets des mesures de réforme des structures agricoles II. R.F. d'Allemagne, France	janvier 1972	F D
N° 83	Dispositions fiscales en matière de coopération et de fusion d'exploitations agricoles I. Belgique, France, G.D. de Luxembourg	février 1972	F
N° 84	Dispositions fiscales en matière de coopération et de fusion d'exploitations agricoles II. R.F. d'Allemagne	février 1972	D
N° 85	Dispositions fiscales en matière de coopération et de fusion d'exploitations agricoles III. Pays-Bas	février 1972	N
N° 86	Agriculture et politique agricole de quelques pays de l'Europe occidentale IX. Finlande	avril 1972	F D
N° 87	Recherche sur les incidences du poids du tubercule sur la floraison du dahlia	mai 1972	F D
N° 88	Le marché foncier et les baux ruraux – Effets des mesures de réforme des structures agricoles III. Pays-Bas	juin 1972	F D
N° 89	Agriculture et politique agricole de quelques pays de l'Europe occidentale X. Aperçu synoptique	septembre 1972	D

(1) Etude adressée uniquement sur demande.

	Date	Langues
N° 90 La spéculation ovine	Septembre 1972	F
N° 91 Méthodes pour la détermination du taux d'humidité du tabac	Octobre 1972	F
N° 92 Recherches sur les révélateurs pouvant être additionnés au lait écrémé en poudre – Partie I	Octobre 1972	F ⁽¹⁾ D ⁽¹⁾
N° 93 Nouvelles formes de collaboration dans le domaine de la production agricole – I : Italie	Novembre 1972	F I
N° 94 Nouvelles formes de collaboration dans le domaine de la production agricole – II : Benelux	Décembre 1972	F N
N° 95 Nouvelles formes de collaboration dans le domaine de la production agricole – III : R.F. d'Allemagne	Décembre 1972	F D
N° 96 Recherche sur les additifs pouvant être utilisés comme révélateurs pour la matière grasse butyrique – Partie II	Janvier 1973	F ⁽¹⁾ D ⁽¹⁾
N° 97 Modèles d'analyse d'entreprises de polyculture-élevage bovin – I : Caractéristiques et possibilités d'utilisation	Janvier 1973	F D
N° 98 Dispositions fiscales en matière de coopération et de fusion d'exploitations agricoles – IV : Italie	Janvier 1973	F I
N° 99 La spéculation ovine II. France, Belgique	Février 1973	F
N° 100 Agriculture de montagne dans la région alpine de la Communauté I. Bases et suggestions d'une politique de développement	Février 1973	F D I
N° 101 Coûts de construction de bâtiments d'exploitation agricole – Etables pour vaches laitières, veaux et jeunes bovins à l'engrais	Mars 1973	F D
N° 102 Crédits à l'agriculture I. Belgique, France, G.D. de Luxembourg	Mars 1973	F D
N° 103 La spéculation ovine III. R.F. d'Allemagne, Pays-Bas	Avril 1973	F
N° 104 Crédits à l'agriculture II. R.F. d'Allemagne	Avril 1973	D
N° 105 Agriculture de montagne dans la région alpine de la Communauté II. France	Mai 1973	F D
N° 106 Intégration verticale et contrats en agriculture I. R.F. d'Allemagne	Juin 1973	F D
N° 107 Agriculture de montagne dans la région alpine de la Communauté III. R.F. d'Allemagne	Juin 1973	F D

(1) Etude adressée uniquement sur demande.

		Date	Langues
N° 108	Projections de la production et de la consommation de produits agricoles – « 1977 » I. Royaume-Uni	Août 1973	F D E
N° 109	Projections de la production et de la consommation de produits agricoles – « 1977 » II. Danemark, Irlande	Août 1973	F D E
N° 110	Nouvelles formes de collaboration dans le domaine de la production agricole IV. Synthèse	Septembre 1973	F D
N° 111	Modèles d'analyse d'entreprises de polyculture-élevage bovin II. Données technico-économiques de base Circonscription Nord-Picardie et région limoneuse du Limbourg belge	Septembre 1973	F
N° 112	La consommation du vin et les facteurs qui la déterminent II. Belgique	Septembre 1973	F N
N° 113	Crédits à l'agriculture III. Italie	Octobre 1973	F I
N° 114	Dispositions législatives et administratives concernant les résidus dans le lait, les produits laitiers et les aliments pour le cheptel laitier	Octobre 1973	F D
N° 115	Analyse du marché du porcelet dans l'optique d'une stabilisation du mar- ché du porc	Octobre 1973	F D
N° 116	Besoins de détente en tant que facteurs pour le développement régional et agricole	Novembre 1973	F
N° 117	Projections de la production et de la consommation de produits agricoles – « 1977 » III. Italie	Décembre 1973	F
N° 118	Nouvelles formes de collaboration dans le domaine de la production agricole V. France	Décembre 1973	F
N° 119	Intégration verticale et contrats en agriculture II. Italie	Décembre 1973	F E I
N° 120	Projections de la production et de la consommation de produits agricoles – « 1977 » IV. R.F. d'Allemagne	Janvier 1974	F D
N° 121	Production laitière dans les exploitations ne disposant pas de ressources fourragères propres suffisantes	Janvier 1974	F D N
N° 122	Le rôle des ports de la Communauté pour le trafic de céréales et de farines I. Synthèse pour les principaux ports français et italiens	Février 1974	F
N° 123	Le rôle des ports de la Communauté pour le trafic de céréales et de farines II. Monographies pour les principaux ports français de la Manche	Février 1974	F
N° 124	Le rôle des ports de la Communauté pour le trafic de céréales et de farines III. Monographies pour les principaux ports français de l'Atlantique	Février 1974	F

		Date	Langues
N° 125	Le rôle des ports de la Communauté pour le trafic de céréales et de farines IV. Monographies pour les principaux ports français de la Méditerranée	Février 1974	F
N° 126	Le rôle des ports de la Communauté pour le trafic de céréales et de farines V. Monographies pour les principaux ports italiens de la côte Ouest	Février 1974	F
N° 127	Le rôle des ports de la Communauté pour le trafic de céréales et de farines VI. Monographies pour les principaux ports italiens de la côte Est	Février 1974	F
N° 128	Projections de la production et de la consommation de produits agricoles - « 1977 » V. Pays-Bas	Mars 1974	F D
N° 129	Projections de la production et de la consommation de produits agricoles - « 1977 » VI. Résultats pour la Communauté européenne	Avril 1974	F D
N° 130	Utilisation de produits de remplacement dans l'alimentation animale	Mai 1974	F E
N° 131	Recherche sur les additifs pouvant être utilisés comme révélateurs pour la matière grasse butyrique - Partie III	Juin 1974	F ⁽¹⁾
N° 132	La consommation du vin et les facteurs qui la déterminent III. Pays-Bas	Juin 1974	F N
N° 133	Les produits dérivés de la pomme de terre	Août 1974	F
N° 134	Projections de la production et de la consommation de produits agricoles - « 1977 » VII. Belgique, Grand-Duché de Luxembourg	Septembre 1974	F
N° 135	La pêche artisanale en Méditerranée - Situation et revenus	Octobre 1974	F I en prép.
N° 136	La production et la commercialisation de parties de volaille	Octobre 1974	F D
N° 137	Conséquences écologiques de l'application des techniques modernes de production en agriculture	Novembre 1974	F D
N° 138	Essai d'appréciation des conditions d'application et des résultats d'une politique de réforme en agriculture dans des régions agricoles difficiles I. Morvan	Décembre 1974	F
N° 139	Analyse régionale des structures socio-économiques agricoles - Essai d'une typologie régionale pour la Communauté des Six Partie I : Rapport	Janvier 1975	F
N° 140	Modèles d'analyse d'entreprises de polyculture-élevage bovin III. Données technico-économiques de base - Région Noordelijke Bouw- streek (Pays-Bas)	Janvier 1975	F
N° 141	Modèles d'analyse d'entreprises de polyculture-élevage bovin IV. Données technico-économiques de base - Plaine de Vénétie-Frioul (Italie)	Janvier 1975	F

(1) Etude adressée uniquement sur demande.

		Date	Langues
N° 142	Recherches sur les révélateurs pouvant être additionnés au lait écrémé en poudre – Partie II	Février 1975	F ⁽¹⁾
N° 143	Cartes des pentes moyennes I. Italie	Mars 1975	F I en prép.
N° 144	Intégration verticale et contrats en agriculture III. Belgique	Avril 1975	F N

(¹) Etude adressée uniquement sur demande.

