

Les organismes
groupant
les producteurs
pour la vente
de fruits
et légumes frais
dans les
Etats membres
de la CEE

Aspects juridiques
Importance
Rôle économique

ETUDES

COMMUNAUTE
ECONOMIQUE EUROPEENNE

EUROPÄISCHE
WIRTSCHAFTSGEMEINSCHAFT

COMUNITÀ
ECONOMICA EUROPEA

EUROPESE
ECONOMISCHE GEMEENSCHAP

série
agriculture

19

BRUXELLES

1965

**Les organismes
groupant
les producteurs
de fruits
et légumes frais
pour la vente
dans les
Etats membres
de la CEE**

**Aspects juridiques
Importance
Rôle économique**

SOMMAIRE

| | Pages |
|--|-------|
| AVANT-PROPOS | 7 |
| INTRODUCTION | 11 |
| CHAPITRE I - LES PAYS-BAS | |
| Première partie : Aspects juridiques | 13 |
| 1. Présentation | 13 |
| 2. Les « verenigingen » et « coöperatieve verenigingen » (associations et associations coopératives) | 13 |
| Deuxième partie : Importance des groupements | 16 |
| 1. L'origine de la structure actuelle | 16 |
| 2. L'importance quantitative | 17 |
| Troisième partie : Rôle des veilingen | 19 |
| 1. Formation progressive de l'organisation actuelle | 19 |
| 2. Le rôle et l'influence des veilingen | 20 |
| 3. Le bureau central des veilingen | 23 |
| 4. Le système des prix minimaux « ophoudprijis » | 24 |
| 5. Conclusion | 25 |
| CHAPITRE II - LA BELGIQUE | |
| Première partie : Aspects juridiques | 26 |
| 1. Textes de base | 26 |
| 2. Nature | 26 |
| 3. Caractéristiques | 26 |
| 4. Les ressources | 26 |
| 5. Le régime fiscal | 27 |
| 6. Unions et fédérations | 27 |
| 7. Conclusions | 27 |
| Deuxième partie : Importance des groupements | 27 |
| 1. Les origines de la structure actuelle | 27 |
| 2. L'importance quantitative | 27 |
| 3. Conclusions | 30 |
| Troisième partie : Rôle économique des groupements | 30 |
| 1. Les groupements du premier degré - Les criées | 30 |
| 2. Les groupements du deuxième degré | 33 |
| 3. Autres formes de groupements | 33 |
| 4. Conclusions | 34 |
| CHAPITRE III - LE LUXEMBOURG | |
| Première partie : Aspects juridiques | 35 |
| 1. Textes de base | 35 |
| 2. Nature des groupements - Caractéristiques | 35 |

| | Pages |
|--|-------|
| Deuxième partie : Importance des groupements et leur rôle économique | 35 |
| 1. Leur origine – Leur nombre | 36 |
| 2. Leur importance | 36 |
| 3. Leur rôle dans la vente | 36 |
| 4. Conclusion | 37 |
| | |
| CHAPITRE IV – L'ALLEMAGNE | |
| Première partie : Aspects juridiques | 38 |
| 1. Textes de base | 38 |
| 2. Nature | 38 |
| 3. Caractéristiques | 38 |
| 4. Les ressources | 39 |
| 5. Régime fiscal | 39 |
| 6. Unions et fédérations | 39 |
| 7. Conclusion | 40 |
| Deuxième partie : Importance des groupements | 40 |
| 1. L'origine de la structure actuelle | 40 |
| 2. L'importance quantitative | 40 |
| Troisième partie : Rôle économique | 42 |
| 1. Les groupements de base | 42 |
| 2. Conclusions | 45 |
| | |
| CHAPITRE V – L'ITALIE | |
| Première partie : Aspects juridiques | 46 |
| A. Les coopératives et consorzi | 46 |
| B. Les unions et fédérations | 47 |
| C. Les enti | 48 |
| D. Autres formes de groupements | 48 |
| E. Conclusions | 49 |
| Deuxième partie : Importance des groupements | 49 |
| A. L'origine de la structure actuelle | 49 |
| B. L'importance quantitative | 49 |
| C. Conclusion | 51 |
| Troisième partie : Rôle économique | 51 |
| A. La concentration de l'offre et de la demande | 51 |
| B. La constatation de l'offre et de la demande | 52 |
| C. L'acte de vente – Rapports avec le commerce | 53 |
| D. Conclusion | 53 |
| | |
| CHAPITRE VI – LA FRANCE | |
| Première partie : Aspects juridiques | 55 |
| 1. Diverses sociétés en général | 55 |
| 2. Les associations et les syndicats | 55 |
| 3. Les coopératives et les Sica | 57 |
| 4. La réforme actuelle – Les groupements de producteurs | 61 |

| | Pages |
|---|---------------|
| Deuxième partie : Importance des groupements | 62 |
| A. Origine de la structure actuelle | 62 |
| B. Importance quantitative | 63 |
| C. Conclusion | 66 |
| Troisième partie : Rôle économique | 66 |
| 1. L'action sur les membres du groupement | 66 |
| 2. La concentration de l'offre et de la demande – Relations avec le commerce | 67 |
| 3. Les groupements et les marchés d'intérêt national « MIN » | 68 |
| 4. L'influence des investissements et du coût du fonctionnement sur l'activité économique des groupements | 69 |
| 5. La constatation et la formation des prix – L'acte de vente | 70 |
| 6. La Sica de Saint-Pol-de-Léon | 71 |
| 7. Conclusion | 72 |
| CHAPITRE VII – LES GROUPEMENTS POUR LA VENTE DES FRUITS ET LEGUMES DANS LA CEE – ESSAI DE SYNTHESE | |
| Première partie : Aspects juridiques | 73 |
| 1. Les structures | 73 |
| 2. Les organismes d'esprit coopératif | 73 |
| 3. Les organismes en sociétés civiles, par actions, etc. | 73 |
| 4. Les organismes à esprit ou à but professionnel | 74 |
| Deuxième partie : Importance des groupements | 74 |
| 1. Introduction | 74 |
| 2. Nombre de groupements | 74 |
| 3. Nombre d'utilisateurs | 75 |
| 4. Equipements des groupements | 75 |
| 5. Importance du tonnage traité par les groupements | 75 |
| 6. Conclusions | 76 |
| Troisième partie : Rôle économique des groupements | 77 |
| 1. Contributions des groupements à la commercialisation des fruits et légumes | 77 |
| 2. Evolution des groupements en eux-mêmes | 78 |
| 3. Evolution des groupements au milieu de celle de la CEE | 79 |
| CONCLUSIONS | 81 |
| ANNEXES | 87 |

AVANT-PROPOS

Parmi les problèmes qui se posent à l'heure actuelle pour les agriculteurs, ceux en rapport avec l'organisation de la vente de leurs produits revêtent un caractère de plus en plus important.

Les initiatives et les actions développées jusqu'à présent par les producteurs mêmes, dans ce domaine, sont souvent d'une nature et d'une importance fort différentes entre les Etats membres de la CEE et cela pour de multiples raisons.

Le secteur des fruits et légumes a cependant, à cause de ses caractéristiques particulières, fait l'objet d'efforts considérables et le rôle joué par les groupements de producteurs pour la vente est dans de nombreux cas devenu un rôle-clé dans la commercialisation et l'organisation des marchés de ces produits.

Ces raisons ont amené la direction générale de l'agriculture à entreprendre, dans le cadre de son programme d'étude, des recherches sur « les organismes groupant les producteurs pour la vente de fruits et légumes dans les Etats membres de la CEE » dont les résultats font l'objet de la présente publication. Ces travaux ont été réalisés par Bernard Papat (Sainte-Foy-lès-Lyon, France) avec la participation de J.M.J. Lommez (division « bilans, études, information ») et C.P. Driesprong (division « produits des cultures spécialisées et produits de transformation »). L'auteur a en outre bénéficié de la collaboration de nombreux organismes et groupements dans les Etats membres. Le projet de rapport a servi comme base de discussion pour un groupe d'experts. Cette discussion a permis à l'auteur de tenir compte de nombreuses suggestions et d'informations complémentaires dans la version finale de son rapport.

La présente étude ne peut être considérée comme exprimant les conceptions de la Commission de la CEE en ce qui concerne les groupements des producteurs pour la vente de fruits et légumes. Elle constitue en revanche une contribution importante à la connaissance de la situation des problèmes qui se posent dans ce domaine et de certaines solutions qui pourraient y être apportées.

Liste des personnes ayant participé au groupe de discussion

J.J.J. Bos

Centrale organisatie voor de groot- en tussenhandel in groenten en fruit — 's-Gravenhage

J. Breteau

Union nationale du commerce de gros en fruits et légumes — Paris

Dr F. Campanella

Sindacato nazionale esportatori-importatori ortofrutticoli e agrumari — Roma

J. Corbel

SICA — Saint-Pol-de-Léon — Finistère

Dr C. D'Ercole

Federazione nazionale delle cooperative ortofrutticole e agrumario — Roma

Prof. G. Margotti

Associazione nazionale dei consorzi dell'ortoflorofrutticoltura — Roma

G. Meyer

Deutscher Raiffeisenverband e. V. — Bonn

Dr E. Müller

Zentralverband des Deutschen Früchte-Imports und -Großhandels e.V. — Köln/Marienburg

Dr G. Oglialoro

Federazione italiana dei consorzi agrari — Roma

G. Opstelten

Centraal bureau tuinbouwveilingen — 's-Gravenhage

F. Robin

Station de recherche fruitière de Sologne — Vernou-en-Sologne

Jos. Schmit

Société nationale d'arboriculture et d'horticulture — Luxembourg

F. Sergeant

Centrale tuinbouwveiling — Heverlee — Ter Bank — Leuven

R. Vanderwaeren
Verbond van coöperatieve tuinbouwveilingen — Leuven

B. Villain
Institut national de la recherche agronomique — Paris

Prof. V. Visocchi
Confederazione nazionale dei coltivatori diretti — Roma

Les idées avancées dans la présente étude expriment uniquement les conceptions de l'auteur et n'engagent en rien la responsabilité des personnes ayant participé à la discussion.

INTRODUCTION

1. Objet et limites de l'étude

Cette étude a pour objet d'analyser la structure et l'importance, dans chaque Etat membre de la CEE et dans le cadre de la Communauté, des organismes de vente groupant les producteurs pour la vente des fruits et légumes frais. Elle étudie leur rôle et leur influence dans le premier stade de la commercialisation de ces produits.

2. Définition des groupements

Pour simplifier la lecture, nous désignerons ces organismes par le nom de groupements.

Nous considérerons qu'il y a groupement dans le sens qui fera l'objet de cette étude lorsqu'il y a réunion de plusieurs producteurs en vue d'organiser en commun la vente des fruits et légumes — sans distinction de nombre ou de volume traité — destinés à la consommation en frais.

Nous considérerons qu'ils sont habituellement constitués dans le cadre de structure définies par la législation de leur pays. Nous n'excluons pas cependant les groupements de fait sans assise juridique dans la mesure où leur activité existe et où leur vie n'est pas éphémère.

La notion d'intégration verticale où chaque producteur individuel est lié à une entreprise, à un stade différent de la commercialisation, n'est pas retenue comme source de groupement tel qu'il est entendu ici.

Nous ne ferons qu'exceptionnellement état des groupements traitant de fruits et légumes secs ou de produits frais destinés seulement à la transformation industrielle de même que ceux traitant des pommes de terre. Leurs préoccupations sont différentes de celles qui nous intéressent.

Il n'est pas dans l'objet de cette étude de prendre position au sujet des incidences des dispositions du traité de Rome sur l'activité ou le rôle des groupements.

Enfin, il nous paraît utile de préciser, dès maintenant, que les groupements, objet de cette étude, se classent en deux catégories :

- ceux que nous appellerons « de base » qui s'appuient sur une infrastructure ou des moyens

et qui s'occupent directement de la vente ;
- ceux que nous appellerons « d'organisation » et qui ont un rôle économique et d'organisation des marchés.

3. Fonctions des groupements

D'une façon générale, les fonctions qu'ils remplissent peuvent se diviser en :

- assistance des membres pour la sélection des espèces, la lutte contre les maladies et parasites, les soins cultureux, la cueillette, l'approvisionnement etc., en un mot pour ce qui précède la mise en marché du produit et peut contribuer à l'améliorer ;
- transport des produits ;
- conditionnement (trilage, calibrage, emballage) ;
- normalisation et contrôle des produits ;
- gestion et fourniture des emballages ;
- stockage ;
- vente proprement dite ;
- organisation des marchés ;
- propagande etc.

Il va de soi que tous les groupements ne remplissent pas chaque fois la totalité des fonctions ci-dessus. Nous verrons précisément, le moment venu, dans quelles circonstances une ou plusieurs de ces fonctions sont prises en charge par chaque genre de groupement.

4. Plan de l'étude

Nous étudierons successivement les divers Etats membres de la Communauté. Pour chacun, nous analyserons :

- dans une première partie, les aspects juridiques ;
- dans une seconde, l'importance quantitative des groupements en elle-même et par rapport à la production nationale commercialisée ;
- dans une troisième partie, leurs aspects économiques, c'est-à-dire leur contrôle et leur influence dans la vente, la formation des prix, les rapports avec les autres organismes participant à la distribution, l'organisation des marchés etc.

Après cette analyse, nous tenterons de synthétiser les analogies et les différences qui peuvent les rapprocher ou les séparer à l'intérieur de la Communauté.

LES PAYS-BAS

PREMIERE PARTIE

Aspects juridiques

1. PRESENTATION

Les lois néerlandaises qui règlent les formes des sociétés sont d'une large libéralité. Elles définissent des grandes lignes et confient aux statuts le soin de définir le cadre précis que chaque société entend se donner. En fait, au lieu de la diversité qui pourrait en découler, l'unité a pratiquement été réalisée par l'adoption d'un modèle de statuts identiques pour les organismes qui nous intéressent.

Il convient donc d'étudier à la fois les textes législatifs et les dispositions de ce que nous appellerons le statut-type, émanant du bureau central des *veilingen* de fruits et légumes.

Le droit néerlandais laisse la latitude aux producteurs qui se groupent entre cinq formes possibles de sociétés :

- 1) L'association « *vereniging* »,
- 2) L'association coopérative « *coöperatieve vereniging* »,
- 3) La société anonyme « *naamloze vennootschap* »,
- 4) La société en nom collectif « *vennootschap onder firma* »,
- 5) La fondation « *stichting* ».

Ce sont en fait, dans la grande majorité des cas, les deux premières formes qu'ont adoptées les producteurs groupés dans les « *veilingen* », organismes assurant la quasi-totalité de la vente des fruits et légumes. Ces deux formes sont en fait très voisines. Leurs caractéristiques propres apparaîtront au cours de l'étude commune qui en sera faite. Le statut-type s'adapte indifféremment aux deux associations.

Quelques très rares *veilingen* (5 environ) ont été créées par des commerçants réunis en société anonyme ou en nom collectif. Leur chiffre d'affaires est très faible. Il existe, par exemple, une *veiling* privée dont la totalité des utilisateurs ne sont pas producteurs. Il s'y vend parfois des lots provenant d'achats en bloc par ces commerçants.

Les trois autres formes ne sont que peu ou pas utilisées :

- la société anonyme ne crée d'engagement des associés que sur le plan financier. Elle se prête moins bien que les associations à l'organisation d'ensemble des *veilingen* telle qu'elle est généralement comprise ;
- la société en nom collectif ne peut rassembler qu'un nombre restreint de personnes (de 2 à 5) ;
- la fondation ne peut pas, de par sa législation, avoir de membres.

2. LES « *VERENIGINGEN* », ET « *COÖPERATIEVE VERENIGINGEN* »

(associations et associations coopératives)

a) Textes de base

- *Vereniging*
« *Burgerlijk wetboek* » de 1838, articles 1690 à 1702 (Code civil néerlandais), « *Wet vereniging en vergadering* » du 22 avril 1855, loi sur les associations et les réunions en général ;
- *Coöperatieve vereniging*
articles ci-dessus du Code civil et :
« *Wet op de coöperatieve vereniging* » du 28 mai 1925, loi sur les associations plus spécialement coopératives.

Le caractère de grande généralité de ces textes n'est probablement pas étranger au fait qu'ils n'ont pratiquement pas changé depuis l'origine.

Une révision générale de tout le droit civil néerlandais a été entreprise il y a environ dix ans. Un nouveau livre II du « *Burgerlijk wetboek* » qui se substituera en temps voulu aux textes de la loi ci-dessus a notamment été déjà adopté. Il est probable que cette réforme ne modifiera pas sensiblement le fonctionnement pratique des *veilingen*.

b) Caractéristiques particulières

- 1) Une association peut être créée sans autorisation gouvernementale préalable (loi de 1855, art. 1). Cependant la personnalité civile n'est acquise qu'après agrément des statuts par le chef de l'Etat (art. 5).

Ceci se rapproche de l'association, loi de 1901, et de l'association déclarée française.

Dans la partie Sud des Pays-Bas, à tendance catholique⁽¹⁾ désireuse de mettre l'accent sur l'élément moral, de nombreux groupements ont été créés suivant cette forme d'association. Bien qu'elles fonctionnent sur des bases coopératives, elles ne sont pas juridiquement des coopératives.

2) La loi de 1925 (art. 1er) entend par association coopérative « des associations » de personnes qui permettent l'entrée et la sortie libres des membres, et qui ont pour but de promouvoir les intérêts matériels de leurs membres, soit par l'exercice commun de leur commerce ou par l'achat de matériel, soit par l'octroi d'avances ou de crédits. Le mot coopérative doit apparaître dans la raison sociale. Chaque membre dispose d'une voix à moins que les statuts en disposent autrement.

Le but de la veiling est (statut-type, art. 3) de vendre les produits au cadran, de contrôler les quantités, qualités, triage, calibrage, emballage, etc.

Cette loi n'a pas essentiellement pour objet le caractère économique de la société. Elle contient plutôt un cadre légal pour le statut de la coopération néerlandaise.

3) Une « association coopérative » ne perd pas son caractère coopératif si son statut lui permet d'étendre sa sphère d'activité à des tiers, ni si elle s'intéresse à d'autres intérêts que ceux de ses membres (loi de 1925, art. 2).

Comme dans le système allemand, mais contrairement à celui de la France, il y a là un souci de satisfaire le plus largement possible les besoins professionnels des coopérateurs, et peut-être aussi d'éviter qu'ils ne s'adressent à d'autres entreprises n'étant pas forcément coopératives. Les frais de vente pris aux tiers sont parfois légèrement plus élevés que ceux des membres (commission plus élevée de 1 à 2%). Le produktschap des fruits et légumes (voir p. 16) a le pouvoir d'empêcher qu'un taux excessif soit pris, pouvoir dont jusqu'ici il n'y a pas eu à se servir.

Cette faculté d'activité avec les tiers est, en fait, relativement peu utilisée actuellement dans les veilingen de légumes ainsi que dans celles de fruits. Elle est pratiquée dans les régions de grandes propriétés plus particulièrement.

⁽¹⁾ En particulier Limbourg et Brabant septentrional.

4) Les membres sont obligés de faire vendre tous leurs produits d'horticulture par l'intermédiaire de l'association et se soumettent aux autres prescriptions prévues dans le statut. En cas de contravention, le comité directeur peut leur imposer une amende (statut-type, art. 17).

5) Dans l'association, les membres ne sont pas responsables pour les obligations de l'association (loi de 1838, art. 1698, Burgerlijk wetboek) et en cas de dissolution, ils sont tenus d'honorer les obligations de l'association pour autant que les ressources de l'association le permettent (art. 1702 du Burgerlijk wetboek). Cependant, le « Burgerlijk wetboek » reconnaît aux associations la faculté d'introduire dans leurs statuts des clauses établissant la responsabilité complète des membres à l'égard des obligations de la société.

Dans l'association coopérative, la situation est fondamentalement inversée, la responsabilité des membres est illimitée et proportionnelle à leur nombre (loi de 1925, art. 17). La dénomination de la veiling comporte alors des lettres « WA ». Elle peut cependant être fixée en proportion des transactions du membre avec la coopérative dans la limite d'un maximum (art. 18). La dénomination doit comporter les initiales « GA »; il est possible encore d'exclure toute responsabilité des coopérateurs (art. 18). Dans ce cas la dénomination comporte les lettres « UA ».

La différence de teneur des deux lois précitées n'entraîne donc pas nécessairement l'introduction de dispositions différentes dans les statuts.

c) Attribution et responsabilités des dirigeants

Les administrateurs sont en nombre réduit (habituellement 5, exceptionnellement 8). Cela facilite la réunion des Conseils et confère, semble-t-il, une efficacité accrue à leur activité. Les administrateurs et les directeurs exercent leurs activités dans le cadre d'attributions et de responsabilités clairement définies et rigoureusement sanctionnées.

d) Ressources

1) Apports des membres sous forme de prêts

Lorsque l'assemblée générale constate un bénéfice elle décide de son utilisation. Elle peut notamment décider que le bénéfice sera

entièrement ou partiellement distribué aux coopérateurs, soit en espèces, soit sous forme de prêt obligatoire à l'association.

2) Prêts et subventions

Les veilingen ne reçoivent de l'Etat ni prêts, ni subventions. Elles fonctionnent donc sans être assujetties à un contrôle officiel et dans une assez large indépendance vis-à-vis des pouvoirs publics.

Elles peuvent cependant bénéficier de prêts. Dans le cas de prêts à court terme, elles passent par le canal des banques coopératives rurales disposant de fonds privés. Ces établissements sont presque tous affiliés à l'une des deux banques centrales : « Coöperatieve centrale Raffeisenbank » à Utrecht ; « Coöperatieve centrale boerenleenbank » à Eindhoven auxquelles il est fait appel pour les prêts à moyen ou long terme.

Les ressources de ces organismes sont extrêmement importantes. La première est surtout influente dans l'Ouest, le Centre et le Nord des Pays-Bas, et est d'appartenance protestante, la seconde dans le Sud, l'Est et l'Ouest du pays, et est d'appartenance catholique.

La constitution d'un capital n'est pas légalement obligatoire. Si les statuts en fixent un, il est représenté par des parts nominatives, cessibles et rémunérées par un intérêt fixe.

e) Régime fiscal

Abstraction faite d'exceptions tout à fait négligeables, les veilingen sont soumises au droit fiscal généralement applicable aux sociétés.

1) « Vennootschapsbelasting » (impôt sur les sociétés)

Il varie de 42 à 45 % du bénéfice selon l'importance de celui-ci. Constituer des réserves serait faire des bénéfices. Ceci n'incite pas les veilingen à constituer des réserves puisqu'elles seraient assujetties à l'impôt. Les ristournes ou distribution de bénéfice sont souvent virées à des comptes d'épargne ouverts au nom des adhérents chez les veilingen qui peuvent même verser un intérêt sur ces dépôts (voir p.14, sous d) 1).

Les ristournes ne sont pas imposables, sous réserve que les tiers comme les coopérateurs en bénéficient indirectement. De ce fait, les

veilingen ne versent pas habituellement de ristournes aux non-membres. C'est un des moyens de persuader ces derniers de devenir membres.

2) « Omzetbelasting » (taxe sur le chiffre d'affaires)

A de rares exceptions près, les veilingen sont dispensées de cette taxe. Elle est payée à un taux très réduit (0,75 %) pour les livraisons de produits vendus pour un commerçant. Lorsque la veiling doit payer cette taxe, le taux normal est de 4 à 5 %.

Par contre, elles paient cette taxe à 4 % lorsqu'elles agissent en prestataire de service pour un tiers (stockage frigorifique, opérations de conditionnement, remise de licences d'exportations etc.).

3) « Grondbelasting en straatbelasting » (impôt foncier et droit de voirie) liés à la surface occupée par la veiling

f) Les unions

Il y a une seule union, le « Centraal bureau van de tuinbouwveilingen in Nederland » bureau central des veilingen de fruits et légumes aux Pays-Bas créé sous le régime d'association « vereniging ».

Il rassemble 125 des 140 veilingen. Il est divisé en 8 associations provinciales.

g) Les organismes interprofessionnels

Ils sont définis dans le cadre de la loi sur l'organisation de l'économie aux Pays-Bas du 27 janvier 1950.

Cette loi s'est fixée pour objectif l'établissement d'une réglementation de la vie sociale et économique propre à assurer la prospérité économique de la nation en même temps que la justice sociale.

Elle associe étroitement les entreprises privées et leurs salariés, habituellement représentés en nombre égal, à la tâche de direction. Elle instaure des organismes de droit public créés à la demande des intéressés et chargés, sous le contrôle de l'Etat, de préparer, proposer et faire appliquer les mesures se rapportant au secteur de leur compétence.

Elle aboutit à une décentralisation des tâches administratives habituellement dévolues à l'Etat

et à l'institution d'une stricte discipline professionnelle. Les comités directeurs de ces organismes interprofessionnels peuvent disposer de pouvoirs réglementaires traduits par des ordonnances exécutoires pour la totalité des membres du secteur économique intéressé.

Ces organismes sont :

- soit des « *bedrijfschappen* » de caractère horizontal formés pour des groupes d'entreprises remplissant une fonction identique (p. ex. le *landbouwschap — bedrijfschap voor de landbouw — bedrijfschap de l'agriculture*). Il y en a 11 aux Pays-Bas ;

- soit des « *produktschappen* » de caractère vertical rassemblant des groupes d'entreprises remplissant des fonctions successives par rapport à un même groupe de produits (p. ex. le *produktschap voor groenten en fruit, produktschap pour les fruits et légumes*). Il y en a 12 aux Pays-Bas.

Les membres des comités directeurs de ces organismes sont nommés par les associations membres. Seule, la nomination du président du *produktschap* a été réservée à la Couronne. Le président dispose du droit de veto.

Le comité directeur du *produktschap voor groenten en fruit* comprend les représentants des producteurs, des *veilingen*, des commerces d'exportation, d'importation, de détail et de transformation. Dans chaque représentation, il y a une délégation en général paritaire patronale et des employés.

Notons l'importance des moyens financiers des *produktschappen*. Leur budget est d'environ 50 millions de florins (pour 600 millions pour le ministère de l'agriculture, et un budget national d'environ 10 milliards). Nous verrons, au fur et à mesure de l'étude, le rôle joué par le *produktschap*.

La loi a créé également le Conseil économique et social, collège consultatif pour le gouvernement pour les questions sociales et économiques, chargé également du contrôle des organismes définis plus haut, créés par cette même loi.

h) Conclusions

Certains aspects spécifiques de l'organisation néerlandaise apparaissent et se retrouveront aussi plus loin :

1) son indépendance vis-à-vis des pouvoirs publics ;

2) l'influence qu'y jouent les conceptions religieuses, en invitant le producteur à s'affilier de préférence à une organisation d'une confession donnée de préférence à une autre : ceci est cependant moins marquant dans les *veilingen* de fruits et légumes que dans d'autres *veilingen* ;

3) le dosage entre une discipline stricte souvent issue de l'initiative privée et un souci lucide de modeler cette discipline aux exigences des réalités.

Il importe enfin de souligner l'importance attachée à l'aspect juridique des choses aux Pays-Bas. Un grand soin est toujours apporté à tenir compte des textes pour agir.

On pourrait, sans trop exagérer, dire que les optiques institutionnelle et commerciale prennent souvent le pas sur l'optique technique. Nous les verrons passer souvent en priorité sur la vue technique des choses ou les préoccupations vues sous l'angle de la production.

DEUXIEME PARTIE

Importance des groupements

1. L'ORIGINE DE LA STRUCTURE ACTUELLE

Les Pays-Bas étaient à la fin du siècle dernier un des fournisseurs les plus importants de produits horticoles en Europe.

A cette époque, une crise s'étendait sur l'agriculture européenne, particulièrement dans les céréales. Beaucoup d'agriculteurs s'orientèrent vers l'horticulture.

Là aussi les difficultés s'accumulèrent. Le producteur livrait, isolément et directement au commerçant, des qualités hétéroclites, dans des emballages de tous genres. Cette production désordonnée et au jour le jour conduisait le commerçant à agir aussi au jour le jour, à prendre souvent la marchandise en commission, quitte à verser une avance etc.

A l'étranger, la confiance accordée aux fruits et légumes des Pays-Bas se détériorait.

Dans cette période difficile, le hasard d'une heureuse vente aux enchères toute fortuite, un jour de forte demande, fit école. Une association de producteurs fut créée en 1889 pour vendre régulièrement de cette façon.

Progressivement, cette méthode se répandit. Très rudimentaire à l'origine, elle s'organisa petit à petit sous la pression des événements pour devenir donc, en soixante-dix ans, un système généralisé à la fois efficace et bien structuré.

2. L'IMPORTANCE QUANTITATIVE

a) *Le nombre des veilingen*

Sur les 140 veilingen existant actuellement :

- 63 sont des associations,
- 64 sont des associations coopératives,
- 8 sont des sociétés anonymes,
- 4 sont la propriété de personnes privées,
- 1 est une société en nom collectif.

Sur ce total, 127 sont des groupements de producteurs (63 + 64).

Il y eut jusqu'à 182 veilingen en 1918. Leur nombre tend et aurait, semble-t-il, intérêt à décroître. Que ceci ne fasse pas illusion, il n'est que le reflet d'une concentration qui masque un accroissement régulier de leurs activités. Nous reparlerons plus loin de cette évolution.

b) *Le volume de leur activité*

L'annexe no. 2 donne, tout d'abord par les surfaces consacrées, une idée de la place de la culture des fruits et légumes dans l'ensemble de la production agricole nationale. Elle apparaît très importante.

L'annexe no. 4 donne ensuite la répartition de cette production ainsi que le pourcentage des quantités vendues par les veilingen sur la production nationale.

Quelques légumes vendus à l'industrie de transformation (haricots, pois, épinards, oignons, carottes) ne passent que partiellement par les veilingen⁽¹⁾. A ces exceptions près, la quasi-totalité (environ 98 % pour les légumes frais, 95 % pour les fruits) de la production est vendue par celles-ci.

c) *Leur répartition géographique*

L'annexe no. 6 donne à la fois, la répartition géographique des veilingen ainsi que, pour cha-

⁽¹⁾ Les oignons relèvent davantage aux Pays-Bas de la grande culture que de l'horticulture. Ils sont commercialisés comme les pommes de terre, c'est-à-dire par l'intermédiaire d'un grand nombre de commerçants ruraux.

cune, la proportion de légumes, fruits et pommes de terre traitée, et enfin le tonnage annuel travaillé.

Le Westland, province de Zuid-Holland (dans le cartouche), circonscrit dans le triangle La Haye — Rotterdam — Hoek van Holland, et le Kring au nord-est de ce triangle sont les centres d'activité les plus intenses (80 % des cultures sous verre y sont en particulier rassemblés). Les autres principales régions de cultures sous verre sont les régions de Venlo dans le Limbourg au sud-est et Groningen dans le nord-est. Contrairement au Westland, région de légumes variés, le Kring, province de Zuid-Holland produit surtout des concombres, laitues, tomates.

Les autres principaux centres de cultures légumières sont le Langendijk et le Streek, dans le Noord-Holland, la région de Breda dans le Brabant septentrional et la région de Venlo dans le Limbourg.

Les régions de plantations fruitières sont, d'une part, la province de Gelderland (entre Rhin, Waal et Meuse), les provinces de Limbourg et Utrecht avec une majorité de plantations anciennes de hautes tiges (grands arbres en culture extensive). Les plantations récentes en basses tiges (arbres plantés en culture intensive) se trouvent particulièrement dans les îles de la province de Zuid-Holland, dans les provinces de Zeeland, Noord-Brabant, Noord-Holland ainsi que dans les régions de Westfriesland et de Noord-Oost-Polder⁽²⁾. Dans la plupart de ces provinces se trouvent aussi les cultures, importantes aux Pays-Bas, des diverses baies : framboises, groseilles, cassis et fraises aussi.

L'annexe no. 5 donne, en chiffre d'affaires, la répartition des principales veilingen, affiliées au bureau central des veilingen (l'importance des veilingen non affiliées reste faible), le nombre total et le chiffre d'affaires total, par province, classé dans l'ordre décroissant.

La province de Zuid-Holland concentre la moitié de toute l'activité des Pays-Bas avec seulement moins du quart du nombre des veilingen. C'est là que se trouve la plus grande veiling dont l'activité, presque exclusivement en légumes, représente le dixième de celle de la province, et est supérieure à celle des quatre moins importantes provinces de Groningen — Overijssel — Friesland et Drente, situées dans la partie nord-est du pays.

⁽²⁾ Dans une dizaine d'années, les plantations les plus productives se rassembleront dans ces terres jeunes.

La province de Noord-Holland, seconde en importance, a une activité égale au quart de Zuid-Holland.

Ces deux provinces rassemblent pratiquement les deux tiers de l'activité de tout le pays. Il y a donc une sensible concentration régionale des veilingen.

Notons enfin que le volume moyen d'activité d'une veiling est d'environ 6,7 millions de florins par an.

En tonnage, la moyenne du volume de fruits et de légumes traitée par une veiling est légèrement supérieure à 100 000 tonnes. La plus grande veiling (exclusivement de légumes) dépasse 60 000 tonnes.

d) Evolution de l'importance des veilingen

Nous avons déjà vu que leur nombre, après être passé par un maximum vers 182, tend à décroître et est actuellement de 140. Il ne semble pas qu'on prévoie la création de nouvelles veilingen. Depuis 1956, une vingtaine de veilingen ont disparu. Le tableau ci-dessous montre que malgré cela, le chiffre d'affaires total des veilingen, en milliers de florins, a pratiquement doublé en huit ans (entre 1954 et 1962) :

| Année | Chiffre d'affaires |
|-------|--------------------|
| 1954 | 439 900 |
| 1955 | 479 650 |
| 1956 | 530 350 |
| 1957 | 567 900 |
| 1958 | 543 000 |
| 1959 | 684 500 |
| 1960 | 687 420 |
| 1961 | 765 413 |
| 1962 | 868 800 |

On peut donc dire que le volume d'activité de chaque veiling a, dans l'ensemble, sensiblement augmenté ces dernières années.

e) Importance des installations

- La superficie des installations

On peut estimer en moyenne, à quatre hectares, la surface du terrain occupé par une veiling (y compris les locaux, les parkings, les bâtiments annexes etc.). Cette moyenne varie d'un

hectare pour les petites installations à soixante hectares à Venlo pour la veiling la plus étendue. (Si cette veiling a acheté 60 ha, elle n'a pas toutefois besoin de toute cette surface). Vingt hectares semblent amplement suffisants pour une très grande veiling.

- L'investissement représenté par une veiling moyenne peut s'estimer à (en Fl.) :

| | Florins |
|---|------------------|
| Terrains (environ 4 ha) | 240 000 |
| Bureau et salle de vente (environ 500 m ²) | 225 000 |
| Hall d'exposition (environ 3 000 m ²) | 540 000 |
| Dépôt d'emballages (environ 2 000 m ²) | 220 000 |
| Terrain pavé stationnement (environ 25 000 m ²) | 375 000 |
| Divers | 400 000 |
| Total | 2 000 000 |

Pour les veilingen fruitières s'ajoutent :

| | |
|--|------------------|
| Station de triage et emballage | 270 000 |
| Entrepôt frigorifique (pour environ 1 500 t) | 900 000 |
| Total | 1 170 000 |

Le stock d'emballages retournables s'élève pour les veilingen de légumes à environ :

250 000 caisses à Fl. 2,50, soit 625 000

Pour les veilingen fruitières, le stock correspondant est d'environ :

350 000 caisses à Fl. 3,00, soit 1 000 000

Ce poste emballage est donc particulièrement important.

Globalement, on peut estimer que 400 millions de florins sont investis dans les veilingen aux Pays-Bas.

Les projets actuels de modernisation, d'adaptation et d'extension représentent une valeur d'environ 30 millions de florins.

- Les installations frigorifiques

L'annexe no. 7 donne la capacité des veilingen dans chaque province. Les veilingen rassemblent le quart des installations nationales. Leur fonction de stockage est donc assez limitée. Elles

se bornent à entreposer en priorité pour le compte de leurs membres avant la vente, puis s'il reste de la place pour le compte des acheteurs, après la vente. Leurs tarifs sont cependant modérés (frais d'entrée et de sortie habituels : 1/2 cent le kg; frais d'entreposage, environ 1 cent par mois).

- Les installations de conditionnement des fruits

Dans la saison 1961/62 : 218 671 tonnes de pommes et 107 172 tonnes de poires, soit un total de 325 843 tonnes ont été apportées aux veilingen pour le conditionnement, soit la majeure partie de la production.

Cette grandeur est pratiquement constante pour les trois dernières années.

Là encore, l'importance de ces installations est moyenne. Leurs tarifs, comme pour l'entreposage frigorifique, semblent modérés (2 1/2 à 3 cents par kg).

Ces installations sont évidemment concentrées dans les veilingen à vocation fruitière : Gelderland, la plus ancienne province de production fruitière, de même que la province d'Utrecht et du Limbourg. La province de Zeeland par contre réunit des cultures récentes et s'est fortement équipée comparativement à la production actuelle.

f) *Le coût de fonctionnement*

- Les frais de fonctionnement des veilingen sont couverts par une commission prélevée sur les ventes.

Le montant de la commission varie selon l'ancienneté de la veiling (amortissements plus ou moins importants), son chiffre d'affaires, les opérations particulières assumées par la veiling.

Pour les veilingen fruitières, il varie entre 5 et 7 % du montant des ventes.

Dans les veilingen à vente « en bloc » (telles qu'elles sont définies p. 21), le taux est habituellement de 4 à 5 %. Les veilingen de vente sur échantillon ou passage intégral des lots ont un taux de 2 à 3 %.

- D'autres prélèvements sont faits pour assurer le fonctionnement de divers organismes professionnels :

- le bureau central ;
- le produktschap (payés moitié par le produc-

teur, moitié par l'acheteur) ;

- la caisse de compensation (voir p. 24) ;
- la propagande ;
- les recherches (cultures sous verre p. ex.)
- etc.

g) *Conclusion*

Les veilingen rassemblent la quasi-totalité de la production fruitière et légumière destinée à être vendue en frais. Elles représentent des unités assez importantes. Leur nombre a tendance à diminuer et leur activité individuelle à croître sensiblement. Leurs installations sont principalement consacrées à la vente, et également à la gestion des emballages, secondairement au stockage ou au conditionnement.

TROISIEME PARTIE

Rôle des veilingen

1. FORMATION PROGRESSIVE DE L'ORGANISATION ACTUELLE

Il est évident que les promoteurs des premières veilingen rencontrèrent beaucoup de difficultés au début de 1890 pour faire accepter leurs idées, beaucoup de producteurs se refusant à abandonner l'habitude du marchandage avec le commerçant.

Très rapidement, ces veilingen se groupèrent en association pour stimuler leur développement ou assister celles qui se trouvaient en difficulté.

La première guerre mondiale bouleversait les marchés et le gouvernement dut en 1916 associer les autorisations d'exportation au placement d'une certaine partie de la production sur le marché national. Ceci conduisit, en 1917, à l'obligation pour le producteur de vendre tous ses produits aux veilingen dont le nombre montait à 182 en 1918.

Afin de négocier avec les bureaux d'achats créés par les belligérants, un comité pour la fixation des prix à l'exportation était créé. C'est de ce comité qu'est sorti le bureau central des veilingen.

Celui-ci participait activement à la fondation, en 1924, du bureau du contrôle de qualité à l'exportation (UCB) et à la mise en place d'un système très complet d'étude des marchés.

Après la deuxième guerre mondiale, un nouveau pas était fait, en 1947 et 1948, par l'élaboration d'un système de prix minimal sur le plan national appuyé sur des caisses chargées de son financement.

On assurait ainsi une certaine stabilité à l'écoulement et à la production sans avoir recours à une intervention gouvernementale.

En 1950 enfin, était créé le produktschap pour les fruits et légumes sur les principes exposés dans la partie juridique.

Il a donc fallu soixante ans (2 générations) pour arriver au système complet actuel. Il faut souligner enfin que tout ceci n'a pu se faire que grâce à un large esprit coopératif des producteurs et l'acceptation par tous d'une stricte discipline.

Pour donner tout son relief à cette discipline professionnelle, il ne faut pas oublier qu'elle fut précédée d'une stricte organisation à la production. Jusqu'à ces derniers temps, on ne pouvait produire des fruits ou légumes qu'après avoir obtenu un agrément, celui-ci dépendant d'un examen sur les compétences techniques, références morales du candidat (importantes pour l'octroi de prêts ultérieurs)... Disons bien que cet agrément ne visait pas à restreindre la production mais à améliorer les connaissances techniques des producteurs, connaissances les mettant à l'abri par exemple de l'envie de cultiver à l'excès un produit dont la vente avait été excellente l'année précédente.

L'entrée de nouveaux membres dans la profession était limitée surtout en vue de sélectionner des personnes réellement qualifiées.

Actuellement, le frein à la production fruitière et légumière sous verre tient surtout aux gros besoins d'investissements. Aussi les conditions d'agrément n'ont pas besoin d'être très sévères. Il en est de même pour les asperges et les fraises où les risques de surproduction sont réduits et pour lesquelles la main-d'œuvre fait défaut.

Dans cet ordre d'idée, il est bon de savoir que le producteur (aidé par les services de l'institut d'économie rurale) tient une comptabilité précise de son exploitation, que ses comptes sont connus (il est imposé habituellement au bénéfice

réel; le système d'imposition sur le forfait est très cher)⁽¹⁾.

Nous étudierons donc successivement le rôle joué par les veilingen, le bureau central etc., puis le système des prix minimaux. Cette division, utile à l'exposé, ne doit pas faire oublier qu'une étroite coordination règle en réalité les rapports constants existant entre ces trois types d'organisations.

2. LE ROLE ET L'INFLUENCE DES VEILINGEN

Nous étudierons tout d'abord comment s'expriment les fonctions principales des veilingen — concentration de l'offre — constatation des prix — réalisation de la vente — puis ensuite leur rôle dans le contrôle de la qualité, l'utilisation des emballages, l'orientation de la production, etc.

a) Concentration de l'offre et de la demande

Un premier rôle de la veiling est de réaliser et de concentrer l'offre en un même endroit, à un moment déterminé, pour des produits donnés.

Ceux-ci sont transportés aux veilingen par le producteur lui-même, par péniche ou camion, le plus souvent déjà triés et emballés.

Cette concentration fut fortement aidée par l'obligation, par décret gouvernemental, de livrer tous les fruits et légumes aux veilingen en 1916-1918 et 1933. Celle-ci n'existe plus de façon systématique, mais la plupart des veilingen l'ont dès l'origine prévue dans leurs statuts.

Certains assouplissements existent par rapport à cette règle. C'est ainsi qu'un producteur peut s'entendre directement avec un acheteur. C'est le cas pour les produits particuliers, fruits destinés au stockage ou des débouchés spéciaux exigeant certaines qualités : marché irlandais par exemple. Toutefois, la veiling garde la connaissance précise de l'opération car, comme pour les ventes normales, le paiement par l'acheteur se fait obligatoirement entre les mains d'une veiling. Lorsque le producteur est membre d'une veiling, il doit avoir l'accord de celle-ci pour procéder à ces transactions directes.

⁽¹⁾ Le landbouw economisch instituut stichting (fondation), créé en 1940, servi par 300 personnes, plus les enquêteurs, financé à part égale par l'Etat et les organisations professionnelles dont le landbouwschap, fait en particulier des recherches économiques telles que le calcul des prix de revient des produits à partir de la comptabilité de plusieurs milliers d'exploitations.

Bien qu'amplement réalisée, par rapport à la plupart des autres pays de la CEE, la concentration actuelle en 140 points de vente est estimée insuffisante. Le bureau central effectue actuellement des recherches pour délimiter les veilingen ayant un volume d'activité trop faible pour contribuer à une bonne formation des prix. On estimait, en 1955, que le seuil de rentabilité d'une veiling est d'environ 2,5 millions de florins. Actuellement, le seuil de rentabilité est plus élevé. D'autre part, au cours d'une enquête récente, il s'est avéré que les frais supportés par les veilingen de légumes sous serre, réalisant un chiffre d'affaires de 7 à 10 millions de florins, sont de 10 à 15 % supérieurs à ceux de criées similaires réalisant un chiffre d'affaires de 20 à 25 millions de florins.

Nous avons déjà vu que les frais d'exploitation des petites veilingen étaient nettement plus élevés que ceux des plus importantes.

De plus, il a été souvent constaté que les acheteurs s'intéressaient médiocrement aux ventes rassemblant des volumes réduits d'un produit donné.

Il arrive alors que la veiling, qui n'a pas assez d'un produit pour intéresser suffisamment les acheteurs, fait vendre celui-ci par une autre veiling voisine ayant une vente plus importante. Ceci conduit à créer une certaine spécialisation des veilingen. C'est ainsi que, par exemple, dans la région de Westland, la vente de concombres est rassemblée dans une seule veiling à partir de la fin du mois d'août.

A l'inverse, les veilingen, d'ailleurs petites, qui prévoient une vente importante, préviennent à l'avance les acheteurs afin de susciter une demande en proportion de l'offre prévue.

Enfin la concentration de l'offre se réalise de plus en plus à l'intérieur de la veiling par la pratique de la vente « en bloc », comme nous le verrons plus loin.

b) *La constatation de l'offre et des prix*

Au début de l'histoire des veilingen, il y eut souvent des différends avec les acheteurs du fait que l'enchère était faite oralement. Les erreurs et malentendus furent largement réduits par l'utilisation de l'horloge à cadran électrique, qui doit donc sa création à ces circonstances.

On sait que la vente à l'horloge se fait par enchère « descendante », l'aiguille partant des

prix élevés. L'achat est effectué par le premier acheteur qui aura arrêté l'aiguille (donc en principe au prix maximal qu'il juge pouvoir payer)⁽¹⁾ en actionnant le bouton électrique qui est affecté à son pupitre, et dont le numéro d'ordre correspondant s'éclaire dans la partie centrale du cadran de l'horloge. Ce système permet une cadence de vente de 5 à 600 lots à l'heure.

La constatation de l'offre, une fois celle-ci concentrée dans la veiling, s'exprime par différentes méthodes de vente :

1) présentation de lots entiers à la vente, soit sur péniche (pour 1/20 des quantités totales vendues en fin 1961), soit sur camion (pour 1/20 des quantités vendues) ;

2) présentation d'un échantillonnage à la vente, le reste stationnant dans le hall de la veiling aménagé à cet effet (pour environ 1/5 des quantités). L'échantillon est prélevé par l'inspecteur de la veiling lors du contrôle qu'il effectue à l'arrivée des produits ;

3) présentation d'un « bloc homogène » vendu tel quel, et constitué par l'inspecteur à l'aide de plusieurs livraisons d'un même produit. Ce système se fait dans les trois-quarts des cas, étant donné la rapidité de vente qu'il permet en réduisant le nombre des opérations nécessaires. Bien entendu, ces blocs ne font pas obligatoirement l'objet d'une seule vente et les acheteurs peuvent se porter preneur pour une quantité donnée du bloc.

Ce système de vente est de plus en plus utilisé. Il existe depuis longtemps dans les veilingen de tomates.

4) Une méthode très communément appliquée, parce que simplifiant beaucoup le travail, tient des méthodes 2) et 3). Les lots déposés par les producteurs reçoivent un numéro par l'inspecteur de la veiling. Toutes les opérations ultérieures sont conduites alors sur la base des numéros.

c) *L'acte de vente*

Il est capital de bien souligner que la décision de vente reste sous la seule et entière responsabilité du producteur. La veiling agit comme intermédiaire entre le producteur et l'acheteur et n'enregistre que les ventes réalisées. Son

⁽¹⁾ Ou plus exactement à un prix tout juste supérieur à l'offre de son plus proche concurrent, prix qui peut donc se trouver inférieur au maximum qu'il serait disposé à payer.

action est donc « passive ». En aucun cas, elle n'a d'influence sur les prix. Le fait que récemment des veilingen aient reçu de certains producteurs la mission de vendre au mieux des tonnages donnés de fruits, expressément définis, ne change pas en réalité ce principe.

La procédure habituelle par laquelle l'acheteur paie la veiling et non pas le producteur, ne modifie pas non plus la règle. Il faut cependant prévoir que, d'après les statuts, l'envoi de produits implique l'ordre de vente à la veiling, sur la base de la mise à prix. Cet ordre ne peut être retiré qu'avec l'accord du directeur de la veiling. Exceptionnellement, dans certaines veilingen, le producteur peut suspendre la vente.

d) *Le contrôle de la qualité*

Cette autre fonction d'un groupement de producteurs est une des principales fonctions secondaires de la veiling.

Tout lot apporté est soumis à un contrôle sévère obligatoire avant la vente par un inspecteur dépendant de la veiling. Ce contrôle porte sur la qualité, le triage, le calibrage, en particulier afin de vérifier s'il est conforme aux normes nationales.

A l'origine, les exportateurs soumettaient volontairement leurs produits au bureau d'inspection de l'exportation (JCB) et pouvaient apposer leur label de qualité, garantie pour l'acheteur étranger. Ces inspections volontaires à l'exportation devinrent ensuite obligatoires.

Actuellement, la normalisation et l'inspection sont, du fait du contrôle de la veiling, également obligatoires pour les ventes sur le marché intérieur.

Les Pays-Bas furent donc parmi les premiers à utiliser la normalisation et le contrôle de la qualité. Les normes sont définies par le produktschap et rendues obligatoires grâce à son pouvoir réglementaire.

e) *L'utilisation des emballages*

Les veilingen ont été les principaux promoteurs de l'uniformité des emballages, très disparates à l'origine.

Les veilingen prirent à leur charge l'achat des emballages qui furent à cette occasion normalisés. Maintenant encore, des améliorations

sont, chaque année, apportées, grâce au concours des recherches coordonnées par le bureau central des veilingen.

L'emballage type est un emballage retournable. Il est loué aux producteurs et aux commerçants moyennant une caution⁽¹⁾. Le résultat de la location permet d'assurer le renouvellement annuel du stock d'emballages de la veiling. Nous avons eu, plus haut, une estimation des investissements importants représentés par la gestion de ces emballages.

Pour l'exportation, l'usage de l'emballage perdu, dont s'occupe aussi la veiling, est de plus en plus utilisé : 70 % des légumes sont exportés en emballages perdus (tomates⁽²⁾, concombres, laitues, choux de Bruxelles, oignons). Le conditionnement en emballages perdus est fait soit par le producteur avant la vente, soit par l'exportateur après la vente. Le bureau central étudie actuellement l'utilisation du préemballage en petites unités de vente, correspondant à la quantité unitaire achetée par le consommateur.

f) *Action sur la production*

Les veilingen interviennent rarement auprès du producteur pour le conseiller sur l'adoption de variétés plus commerciales, sur l'amélioration des tailles, traitements, façons culturales etc. Ceci est en effet l'œuvre d'un service spécialisé des conseillers horticoles de l'Etat, ayant aussi en charge les services d'avertissement des gelées et maladies.

g) *Rapports avec le commerce, les acheteurs*

Les veilingen tendent à assurer un approvisionnement régulier des acheteurs. Nous avons déjà vu l'influence de cette préoccupation sur la concentration des veilingen.

La nature des acheteurs change suivant les régions.

Dans les zones de cultures sous verre, les acheteurs sont essentiellement des exportateurs.

Le commerce d'exportation est extrêmement important (40 % de la production de fruits et légumes est couramment exportée). Il est très servi par les avantages de la production sous verre, assurant en particulier en tomates et

⁽¹⁾ Le tarif de la location et de la caution parfois exigée est fixé par une décision du produktschap.

⁽²⁾ L'emballage destiné aux tomates est entièrement standardisé.

concombres un approvisionnement pendant une très longue période de l'année (la production des concombres dure presque toute l'année), de qualité homogène, dans des quantités assez régulières, et plus à l'abri des grosses fluctuations de prix que la production de plein air.

On compte environ 250 exportateurs dont une trentaine font 75 % du chiffre d'affaires total.

Dans les régions proches des agglomérations, les acheteurs sont surtout les détaillants, habilités à acheter aussi bien que les grossistes.

Précisons que seules peuvent acheter aux veilingen les personnes autorisées ayant une licence. Celle-ci n'est accordée qu'aux personnes ou sociétés de nationalité néerlandaise. Les grands acheteurs étrangers (châfnes, gros importateurs, succursales multiples) ne peuvent donc acheter directement aux veilingen; ils doivent s'adresser aux exportateurs néerlandais ou créer un bureau d'achat aux Pays-Bas. Cette dernière possibilité n'a jusqu'à présent été appliquée que dans un seul cas.

Les acheteurs ne sont pas obligés de déposer de caution. Ils paient habituellement chaque fin de semaine. Ils ont un crédit de dix jours au-delà duquel le défaut de paiement peut leur faire retirer la possibilité d'acheter à nouveau. C'est la connaissance de la solvabilité des acheteurs qui importe d'abord aux veilingen. Les veilingen sont d'ailleurs du croire des acheteurs auprès des producteurs.

3. LE BUREAU CENTRAL DES VEILINGEN

(voir annexe n° 8)

Héritier d'organisations précédentes et en dernier lieu du comité pour la fixation des prix, le *centraal bureau van de tuinbouwveilingen* in Nederland remplit plusieurs fonctions de centralisation et dispose des services spécialisés correspondants :

a) Conseils comptables et fiscaux aux veilingen.

b) Conseils juridiques aux veilingen et contrôle des facilités de trésoreries accordées par les veilingen aux commerçants. Ceci fait, en particulier que si un commerçant se trouvait dans l'impossibilité de payer ses achats dans une veiling, sa situation serait connue dans toutes les veilingen.

c) Contact avec le commerce, l'industrie et les autorités publiques quant à l'écoulement.

d) Avis sur les problèmes d'écoulement : en particulier, publication des bulletins des marchés dont le journal hebdomadaire « *Groenten en fruit* », établissement des statistiques et documentation, publicité⁽¹⁾.

De même, en cas d'achat par contrat, le bureau central donne son avis aux veilingen sur la rédaction des contrats et sur le prix de vente minimal raisonnable d'un produit, objet de contrat. Chaque veiling peut alors passer un contrat individuel avec l'acheteur de son choix, lui garantissant le contrôle des qualités, emballages etc.

Le bureau central dispose d'un remarquable réseau d'information sur tous les marchés. Cela lui permet par exemple, d'estimer avec beaucoup de justesse les prévisions de récoltes, les perspectives de ventes, les récoltes concurrentes... Comme nous le verrons, cette possibilité d'information exacte joue un rôle capital dans le système des prix minimaux. Comme les veilingen, le bureau central informe la production au maximum, mais laisse le producteur décider de ses ventes en toute liberté. C'est ainsi qu'est porté régulièrement à la connaissance privée des veilingen, l'état des stocks de pommes et de poires chez les producteurs (en frigorifique de veiling, et en frigorifique personnel), et chez les commerçants, avec la comparaison des stocks au même moment, les années précédentes.

Il y a là une expression des divers systèmes qui tentent de régulariser les ventes en prévenant par exemple une rétention exagérée des fruits chez le producteur, ou une rapide mainmise sur certaines espèces par le commerce.

Les mesures favorisant l'écoulement des produits sont assumées par les ressources de la « Caisse pour le développement et l'écoulement » créée par le bureau central en 1947. Elle est alimentée par un prélèvement de 0,32 % sur les ventes. Elle a permis d'atténuer les fluctuations du marché dans les années difficiles après 1946.

Ceci fut obtenu, soulignons-le, grâce à une étroite collaboration avec le commerce et l'industrie de transformation, face aux grandes fluctuations de la demande étrangère par suite du manque de devises, des contingentements à l'importation etc.

(¹) Participation aux expositions, distribution dans les centres européens de matériel publicitaire (dépliants, brochures, affiches etc.) en vue de stimuler l'écoulement des produits néerlandais.

L'absence de contributions de l'Etat à cette caisse donne à cette dernière une grande indépendance d'action. Son action de régulation s'est accrue depuis la prise en charge des recherches de marchés d'actions publicitaires etc.

4. LE SYSTEME DES PRIX MINIMAUX «OPHOUDPRIJS»

Ce système vise à éviter les perturbations temporaires du marché. Il repose sur l'observation que l'équilibre, entre l'offre et la demande des fruits et légumes, est très instable et un faible excès de l'offre suffit à provoquer un effondrement des cours. Il ne prétend pas pouvoir protéger les producteurs contre toutes les difficultés de vente, ni encourager ou décourager directement une production donnée. Il n'est possible que grâce au système obligatoire de vente de fruits et légumes, tel qu'il a été défini dans les statuts commercialisés selon des normes uniformes dans tout le pays, à la centralisation de l'organisation des ventes par le bureau central, aux possibilités de contrôle, de réglementation, de consultations interprofessionnelles dont dispose le produktschap, à la discipline enfin, acceptée par les producteurs comme par les commerçants.

En un mot, il ne fonctionne que par le concours de tous les organismes existants.

Il s'appuie sur une connaissance précise et étendue des marchés, sur d'importants moyens financiers⁽¹⁾ constitués par les producteurs eux-mêmes disposant donc d'une grande indépendance d'action.

Des caisses par produits furent créées en 1948 par des prélèvements sur les ventes calculés pour que les caisses soient toujours approvisionnées. Elles permirent au bureau central d'éliminer du marché les quantités qui n'étaient pas vendues à un prix au moins égal au prix minimal, et qui devenaient sa propriété (qu'il détruit ou revend à l'industrie etc.). Le producteur touche alors pour son produit une compensation de la caisse propre à ce produit.

La détermination du prix minimal est très délicate.

Il ne doit pas être trop élevé, en tout cas inférieur au prix de revient, pour ne pas soutenir

⁽¹⁾ Au 31-12-1962, le montant total des réserves des caisses de compensation par produit s'élevait à 46 millions et demi de florins (voir annexe n° 9).

artificiellement une production dont le maintien aboutirait d'ailleurs à ruiner le système. Il ne doit pas être trop bas, c'est-à-dire inférieur au prix de saturation du marché. Il doit être tel qu'il permette la vente des quantités maximales du produit sans effondrement du marché.

Le prix de compensation versé au producteur par le bureau central est lui-même une partie seulement du prix minimal.

Le rapport entre ces deux prix dépend :

- de la qualité : il est de plus en plus faible, pour tendre même vers zéro pour les qualités de plus en plus basses afin d'encourager les bons produits. En règle générale le prix de compensation représente 80 % du prix minimal pour les qualités extra et I, 60 % pour la qualité II, il n'y a pas de compensation pour les qualités inférieures. Les fruits de petit calibre en tant que produits vrac destinés à l'industrie constituant une exception, la compensation est de 100 % pour les qualités extra, I, II ;

- du caractère spéculatif du produit : il est d'autant plus faible que le produit est plus spéculatif.

Le versement d'un prix de compensation concourt puissamment à maintenir les producteurs dans le système des veilingen, en lui enlevant la tentation de chercher ailleurs le placement de produits qui sont retirés de la vente.

En fait, les prix minimaux sont rarement atteints pour les produits de bonne qualité, sauf lorsque, par exemple, une modification soudaine des marchés intervient (fermeture de la frontière allemande en juillet 1963 aux concombres).

Le bureau central est chargé de la fixation des prix minimaux sous le contrôle du produktschap, tel qu'il est défini dans le texte le créant. Se basant sur l'expérience des premières années, le bureau central a pu dégager un certain nombre de formules permettant de fixer avec précision les rapports entre le taux des prélèvements, les prix minimaux et de compensation.

Les critères utilisés par les experts pour ce faire sont :

- la valeur de la production aux Pays-Bas : plus elle est forte, plus le risque d'invendus est grand ;

- le rapport entre la production et l'exportation : les marchés extérieurs donnent « le ton » des prix possibles, leurs fluctuations sont plus larges que celles du marché intérieur, le

risque d'inventu est plus grand si les ventes sont plus dépendantes de l'exportation ;

- les expériences passées, se guidant pour chaque produit, sur la fréquence et l'intensité des risques d'écoulement.

Ces prix minimaux peuvent varier périodiquement au cours de la saison.

La pression qui existe du côté des producteurs pour obtenir les prix minimaux les plus favorables, est contenue par la nécessité de maintenir les prix compétitifs avec les produits concurrents, soit sur les marchés extérieurs, soit avec les possibilités d'importation sur le marché intérieur.

Du côté du commerce, l'expérience a montré que les ventes étaient fortement stimulées lorsque les prix approchaient du prix minimal, les acheteurs sachant qu'ils n'iront pas plus bas. De même, le retrait immédiat des invendus concourt à éliminer les resserres et donc la dépréciation des produits, source de désaffectation des achats.

L'annexe no. 9 donne, par espèces, la proportion moyenne, sur 1958/1962, des apports de fruits et légumes retirés de la vente par le jeu des prix minimaux ainsi que le solde des réserves des caisses de compensation à la fin de 1962. Le pourcentage des retraits est très faible en fruits (0,7 %), ainsi que les réserves des caisses. Il est plus important en légumes (5,7 %). Les deux légumes importants, bien qu'ayant un pourcentage de retraits inférieur à la moyenne (tomates 3,2 %, concombres 4,2 %), ont de grosses réserves en caisses de compensation (15 millions de Fl.). Les plus forts retraits ont eu lieu avec les salades.

Le total des réserves des caisses dépasse 45 millions de florins.

5. CONCLUSION

Les Pays-Bas représentent l'expression la plus complète actuelle de l'organisation des producteurs pour la vente des fruits et légumes.

Ce résultat n'a pas été progressivement atteint sans qu'existent un climat et un terrain favorables, qui ont naissance dans le besoin de s'organiser pour vendre des produits préalablement préparés pour la vente.

Il y a en effet, une certaine unité de milieu climatique et géographique de production pour des régions relativement proches les unes des autres. Il y a la pression démographique se traduisant par le peu de place disponible pour chaque producteur comme la nécessité de la lutte constante pour maintenir ce qui a été gagné sur la nature. Il y a la vue des problèmes de production en fonction des nécessités commerciales pour des produits en grande partie exportés.

Tout cela demande une certaine limitation de l'initiative individuelle.

Mais, en dehors de ces circonstances externes, les producteurs néerlandais ont su créer des organismes disposant de moyens financiers importants et dont la rigidité des structures est toujours adaptée aux circonstances par une vision réaliste des choses.

LA BELGIQUE

PREMIERE PARTIE

Aspects juridiques

La criée (appelée aussi parfois « minque »), forme traditionnelle du groupement de fruits et légumes, est une société coopérative telle que l'entend la législation belge. Quelques autres groupements particuliers ont également adopté la forme de société coopérative.

Enfin d'autres, peu nombreux, se sont constitués en sociétés anonymes. Certains de ces derniers ne s'occupent d'ailleurs pas exclusivement de fruits et légumes, mais aussi de fleurs, par exemple.

1. TEXTES DE BASE

Code du commerce — livre 1er, titre IX, section 7 — arrêté royal du 15 mai 1961.

Il n'y a pas en fait de statut propre à la coopération. Une réforme est actuellement en préparation à ce propos. La législation laisse aux statuts une large liberté pour définir les règles de fonctionnement de chaque coopérative.

2. NATURE

La société coopérative belge est en fait une société à capital variable, habituellement société commerciale (elle doit obligatoirement être inscrite au registre du commerce). Son objet est fixé par les statuts. Comme aux Pays-Bas, ce n'est pas juridiquement une coopérative.

3. CARACTERISTIQUES

La coopérative est une société de droit privé.

L'appellation coopérative ne fait l'objet d'aucune protection. Son caractère coopératif est marqué par :

- le vote à l'assemblée avec une voix par membre (sauf dispositions contraires des statuts) ;
- l'obligation de respecter les principes mutualistes agricoles définis par l'arrêté du 15 mai 1961

pour les coopératives désirant bénéficier des avantages financiers de la loi du 15 février 1961.

En dehors de cela, la coopérative belge diffère peu des sociétés commerciales :

- sa durée maximale est de trente ans avec possibilité de prorogation ; si les statuts ne le précisent pas, elle est fixée à dix ans ;
- elle peut prêter ses services à des usagers non-membres ; la majorité de ses membres doit être des agriculteurs ;
- une coopérative peut être membre d'une autre coopérative ;
- sa constitution est libre ; peut y adhérer qui veut parmi les producteurs horticoles ;
- la responsabilité des membres est généralement limitée au montant de leurs parts ; ils sont tenus solidaires des engagements pris par la coopérative ;
- contrairement aux Pays-Bas, les responsabilités et attributions des administrateurs, directeurs, gérants, ne sont pas clairement délimitées ;
- précisons que les membres sont habituellement tenus de faire vendre tous leurs produits par la coopérative (un contrôle très étroit de cette obligation est tenu p. ex. à la plus grande criée belge, celle de Wavre-Sainte-Catherine).

4. LES RESSOURCES

a) *Le capital*

Aucun montant maximal ou minimal n'est imposé par la loi. Un minimum peut être fixé par les statuts.

Il est variable et représenté par des parts variables selon la grandeur de l'exploitation des coopérateurs. Les parts ont seulement droit à un intérêt statutaire de 6% au maximum.

b) *Les prêts et subventions*

Les coopératives peuvent recevoir des subventions, mais dans les mêmes proportions que les entreprises non coopératives.

Des prêts aux coopératives et horticulteurs peuvent être obtenus dans le cadre de la loi du 15 février 1961, créant un fonds d'investissement agricole.

Cette loi concerne, entre autres, les opérations d'investissements, de transformation et de commercialisation des produits horticoles etc.

Le fonds d'investissement agricole a prévu des dispositions originales (qui sont cumulatives) :

- il garantit jusqu'à 75 % du remboursement des prêts consentis par les organismes de crédit publics ou privés, agréés à cet effet, jusqu'à un total de 500 millions de FB ⁽¹⁾ ;

- il verse à ceux-ci des subventions afin de leur permettre de baisser, de près de 3 %, le taux d'intérêt des prêts qu'ils consentent ;

- il ne consent de prêt lui-même qu'exceptionnellement.

5. LE REGIME FISCAL

Les criées sont soumises au régime fiscal des sociétés coopératives, c'est-à-dire à celui des sociétés de personnes sans aucun privilège, ni réduction, par rapport aux sociétés commerciales. Il n'est donc pas nécessaire d'en faire une étude particulière.

6. UNIONS ET FEDERATIONS

Les fédérations prennent presque toujours la forme d'associations et non pas de sociétés. Elles ne peuvent pas avoir d'activité commerciale. Les fédérations sont affiliées à plusieurs groupements professionnels dont le plus important est le Boerenbond. Sa fédération rassemble un grand nombre de criées.

Les autres organismes sont l'Alliance agricole, la Fédération nationale des unions professionnelles agricoles (UPA), le Boerenfront.

7. CONCLUSIONS

Les criées organisées sous forme de coopératives n'ont donc que peu de différence avec les sociétés commerciales. Leurs capacités commerciales sont pratiquement aussi larges que ces dernières.

⁽¹⁾ La caisse centrale de crédit rural du Boerenbond assure environ 40 % du volume total des crédits en 1961.

DEUXIEME PARTIE

Importance des groupements

1. LES ORIGINES DE LA STRUCTURE ACTUELLE

Les premiers groupements apparurent à la même époque qu'aux Pays-Bas et à la suite de circonstances identiques. Les premières ventes coopératives fruitières organisées datent des environs de 1895. La corporation cantonale de Fléron eut environ 150 membres. Elle prenait une commission de 2 % sur les ventes pour payer les frais de gestion. Elle ne fonctionnait pas encore sous le système de la vente aux enchères comme les criées actuelles.

La halle des producteurs à Bruxelles, qui ne fait pas uniquement des fruits et légumes, créée en 1900, est la plus ancienne en activité actuellement. Elle est une des rares fonctionnant sans utiliser le système de l'horloge.

Le développement des criées n'eut réellement lieu qu'un peu avant la deuxième guerre mondiale. Depuis 1952, peu de nouveaux groupements se sont créés.

La création et l'extension du système des criées sont donc nettement plus récentes qu'aux Pays-Bas, et n'ont pas atteint l'ampleur qu'ont les *veilingen* dans ce pays.

2. L'IMPORTANCE QUANTITATIVE

a) Le nombre des groupements

On compte actuellement :

- 23 criées spécifiques de producteurs de fruits et légumes ;
- 2 criées où la vente des fruits et légumes existe mais est secondaire :
 - la cova à Edegem-Anvers
 - la criée de Hasselt (société anonyme)
- 1 groupe récent de vente de producteurs vendant autrement que selon le système de la criée, Hesbania à Saint-Trond (voir p. 33).

Sur les 23 criées, 19 se sont fondées entre 1938 et 1952. La dernière créée en 1959 a commencé à fonctionner en 1961. Elle s'est rapidement développée. Elle a représenté environ 70 millions de FB d'investissements.

b) *Le nombre des membres*

Entre 1955 et 1962, le nombre total des membres des criées s'est élevé à :

| Année | Total | Membres du Boerenbond |
|-------|--------|-----------------------|
| 1955 | 16 900 | |
| 1956 | 17 100 | |
| 1957 | 18 500 | |
| 1958 | 19 900 | |
| 1959 | 21 400 | |
| 1960 | 22 900 | 17 900 |
| 1961 | 23 600 | 19 000 |
| 1962 | 24 900 | 20 900 |

La moyenne des membres par crieé est donc de 1100 personnes. C'est une caractéristique des organismes de producteurs en Belgique d'avoir un grand nombre de membres. La fruitveiling de Saint-Trond a 2 500 membres, la fruit-centrale de Saint-Trond a 3 500 membres, Wavre-Sainte-Catherine, 4 000 membres.

Le recensement agricole de 1959 estime à 72 500 le nombre total de producteurs horticoles dont 46 100 spécialistes.

Le nombre des affiliés à une crieé est donc important : 30 % du nombre total des producteurs, ou encore 46 % du total des producteurs spécialisés.

Nous remarquerons que 80 % des membres des criées sont affiliés au Boerenbond.

Ce grand nombre de producteurs et de membres par crieé est à rapprocher de la petite dimension moyenne des exploitations horticoles en Belgique (voir annexe no. 11).

c) *Le volume de leurs activités*

L'annexe no. 12 donne, en tonnage, l'importance de la production commercialisée de fruits et légumes belges.

Il faut tenir compte de la production pour la consommation familiale. Celle-ci est importante par rapport à la production commercialisée pour les légumes, mais son importance tend cependant à décroître. Elle est la moitié de la production commercialisée pour les fruits.

La production belge de légumes commercialisée est un peu inférieure à la moitié de la production

néerlandaise correspondante. Cette proportion se retrouve approximativement pour les fruits.

Il est bon de noter que la production de légumes croît dans son ensemble, en particulier la chiorée witloof, les scorsonères etc. Par contre les choux rouges et blancs se cultivent moins.

Au contraire, la production globale de fruits a diminué ces dernières années, ceci suite au remplacement rapide des plantations à hautes tiges, par des basses tiges. On peut penser qu'elle va à nouveau se développer. En effet, les pommes et les poires représentent les trois quarts de la production fruitière. Or, les plantations se répartissent selon la forme et, en même temps, le caractère intensif en :

| Nature | Vers 1952 | En 1962 |
|--------------|-----------|-----------|
| Hautes tiges | 60 000 ha | 25 000 ha |
| Basses tiges | 2 000 ha | 6 000 ha |

La différence, à la fois dans le rendement et la qualité des productions entre les basses tiges et les hautes tiges, fait que l'accroissement de récolte des derniers compense largement la diminution des premiers.

Selon certains experts, il semblerait que les chiffres officiels de production et de superficies soient sous-estimés de façon sensible, en particulier pour les basses tiges (de même que la production légumière serait, elle, surestimée). Cette éventualité nous fera d'ailleurs préférer étudier l'importance des groupements en partant de leur chiffre d'affaires plutôt que de leur tonnage.

L'importance des groupements, en valeur absolue, sera définie dans le tableau ci-dessous d'après le chiffre d'affaires pour les dernières années (en millions de FB) :

| Année | Chiffre des criées | Criées du Boerenbond |
|-------|--------------------|----------------------|
| 1956 | 942 | |
| 1957 | 1 100 | |
| 1958 | 1 150 | |
| 1959 | 1 400 | |
| 1960 | 1 400 | |
| 1961 | 1 500 | 1 230 |
| 1962 | 1 750 | 1 530 |

Dans l'ensemble, ce chiffre d'affaires se répartit en: 60 % fruits, 35 % légumes et 5 % divers (fleurs en particulier).

Leur chiffre d'affaires a donc à peu près doublé en six ans. En comparant avec l'évolution de leur nombre qui ne s'est augmenté que de deux unités, on voit que, comme aux Pays-Bas, le chiffre d'affaires moyen des veilingen s'est sensiblement accru. Il en est de même si l'on juge du

chiffre d'affaires moyen par membre, en se référant au tableau cité plus haut, du nombre des membres des criées.

Nous faisons abstraction ici de la part prise par le groupement Hesbania sur lequel nous reviendrons plus longuement plus loin.

L'importance des criées, en valeur relative, apparaît dans le tableau ci-dessous :

| | 1950 | 1955 | 1960 | 1961 | 1962 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|
| Valeur de la production nationale (estimation en milliers de FB) | | | | | |
| — légumes | 2 200 | 2 450 | 3 450 | 3 950 | 4 150 |
| — fruits | 1 350 | 1 450 | 1 800 | 1 850 | 1 800 |
| Pourcentage des criées | | | | | |
| — légumes | 6 | 15 | 16 | 16 | 17 |
| — fruits | 11 | 28 | 38 | 39 | 41 |

Les groupements ne rassemblent pas la totalité de la production commercialisée comme aux Pays-Bas.

Toutefois, leur importance relative est particulièrement importante en fruits (41 %) et non négligeable en légumes (17 %).

Il faut aussi et surtout remarquer que leur importance a sensiblement augmenté depuis la dernière guerre (elle a triplé en légumes et même davantage en fruits).

d) *La répartition géographique des groupements et leur grandeur comparée*

Elle est caractérisée par les points ci-dessous (voir annexe no. 14) :

1) La majorité des criées est située approximativement dans la moitié nord du pays ; celle-ci rassemble d'ailleurs une part importante de la production :

5 criées font la majorité de leur tonnage en légumes,

12 criées font la majorité de leur tonnage en fruits (dont deux spécialisées en fraises à Tihange et Amay),

6 sont des criées mixtes fruits et légumes ; soit au total vingt-trois criées.

Sur ce nombre, 8 ont en plus d'autres activités (fleurs, pommes de terre, semences etc).

Les criées à légumes se trouvent dans l'ouest du pays et dans la région de Bruxelles où la production légumière elle-même est prépondérante.

Les criées à fruits se trouvent dans les régions fruitières de l'est, particulièrement Saint-Trond et les environs.

2) L'annexe no. 13 rassemble pour 16 des plus importantes criées affiliées à la fédération des criées (coopérative horticole) les chiffres d'affaires de 1961 et 1962.

La plus importante fait, à elle seule, environ le tiers du chiffre d'affaires de toutes les criées réunies (600 millions de FB en 1962) (1).

e) *L'équipement*

1) *L'équipement frigorifique*

Aux données de l'annexe no. 13, il convient d'ajouter la capacité de 3 000 tonnes de la Fruit-centrale de Saint-Trond et celle de 3 500 tonnes de Hesbania pour arriver à une capacité totale de 13 500 tonnes. Cet équipement est concentré bien entendu, dans les criées fruitières.

On peut estimer que les installations frigorifiques privées rassemblent 2 000 tonnes environ de capacité. Celles des entreprises spécialisées

(1) La criée de Wavre-Sainte-Catherine, installée sur 16 ha de terrain, fera probablement en 1963 700 millions de ventes. Elle emploie 75 personnes, dispose de 6 cadrans, de camions etc., a 2 400 sociétaires répartis sur un rayon de 50 à 60 km. En 1957, son chiffre d'affaires était de 300 millions de FB avec 1 500 adhérents. Elle a pris, jusqu'en 1953, une commission de 3 %, puis est passée à 2,5 %.

ou de l'Etat (Réfribel) s'ajoutent en cas de besoin. Les criées y font parfois appel. De même, les acheteurs entreposent souvent dans les chambres des criées les quantités achetées chez elles.

Les installations frigorifiques, comme les stations de conditionnement quand elles existent, sont créées par souscription, séparées de la criée et exploitées à part. Elles fonctionnent à façon pour les utilisateurs (frais de conditionnement pour pommes et poires: 0,5 FB/kg en moyenne, en emballages retournables).

Certaines criées envisageraient de créer, sur les lieux mêmes de production, des petites stations de conditionnement afin de décharger le producteur de ce soin, et arriver ainsi à une meilleure standardisation des produits.

2) Les emballages

Ils sont pris en charge par la criée, comme aux Pays-Bas.

Les emballages retournables sont de deux types (50 x 30 et 63 x 40), normalisés entre toutes les criées, remplis à un poids constant par le producteur (tomates, 6 kg).

Ils sont consignés au producteur 20 et 40 FB, ainsi qu'à l'acheteur quand il les rend. Ils sont comptés à 21 et 41, quand ce dernier les prend.

Cette différence de consignation de 1 FB par caisse, soit 2,5 à 5 % de sa valeur, répétée cinq à six fois par an (fréquence de rotation des emballages) permet pratiquement d'équilibrer les frais annuels de renouvellement du stock.

L'importance de l'utilisation de l'emballage retournable provient beaucoup de ce que les transports sont faits par camions qui peuvent ramener les colis vides.

Les emballages perdus sont encore peu utilisés malgré les efforts de certaines criées (à Wavre-Sainte-Catherine, ils sont facturés en-dessous de leur valeur à l'acheteur).

f) La criée moyenne

On peut résumer ce qui précède dans la description d'une criée moyenne.

Elle fait un chiffre d'affaires de 100 millions de FB, a environ 1500 à 2000 utilisateurs, est équipée d'un stock de 200 à 250 000 caisses, utilise 2 cadrans, 3 camions, emploie 20 personnes, prend une commission de 4 à 5 %, rayonne sur vingt à trente kilomètres, dispose de terrains d'environ deux hectares.

La valeur actuelle de tous ses investissements varie selon son équipement de 40 à 60 millions de FB.

3. CONCLUSIONS

A la différence des Pays-Bas, les groupements rassemblent un peu moins de la moitié de la commercialisation des fruits, et un peu moins du cinquième de la commercialisation des légumes.

A l'image des Pays-Bas, leur nombre tend à se stabiliser, et leur importance individuelle à croître rapidement, de même que le nombre de leurs adhérents.

La proportion de la production nationale commercialisée par le canal des groupements croît régulièrement et assez vite depuis la dernière guerre.

TROISIEME PARTIE

Rôle économique des groupements

1. LES GROUPEMENTS DU PREMIER DEGRE - LES CRIEES

a) Leur place dans les diverses formes de ventes (1)

La vente se répartit selon divers experts actuellement à raison de :

| | Légumes | Fruits |
|--|---------|--------|
| | en % | |
| criées | 40 | 60 |
| marchés de production | 25 | 8 |
| producteurs vendant dans les marchés de gros (dans les régions proches d'agglomérations) | 3 | 2 |
| ventes directes en propriété au commerçant | 5 | } 20 |
| ventes directes aux usines de conserves | 20 | |
| ventes directes aux détaillants (Kleinhandel) | 5 | 6-7 |
| ventes directes aux consommateurs | 2 | 3 |
| | 100 | 100 |

(1) Les données concernant les ventes aux criées sont basées sur les quantités effectivement traitées par celles-ci, rapportées à la production nationale estimée. Les autres données sont des estimations assez grossières.

Pour les fruits, l'influence des criées s'est plus rapidement affirmée.

A l'époque où la production venait pratiquement des plantations en hautes tiges (les premières plantations en basses tiges ont été faites vers 1935 et leur récolte a commencé à représenter un réel tonnage sur le plan commercial vers 1950), une grande partie des fruits était vendue sur pied, le plus souvent en bloc, sinon au kilogramme. La constatation des prix était dans ce cas pratiquement impossible.

Actuellement, l'ensemble des groupements concentre pratiquement la moitié de la production. L'autre moitié se retrouve, soit sur les marchés, soit se vend en production comme indiqué plus haut, et ceci en quantités à peu près égales.

b) La concentration de l'offre et de la demande

La création des criées a évidemment fortement contribué à cette concentration. Elle a parfois même provoqué une concentration chez ceux qui n'y adhéraient pas : lors de la formation de la criée de Wavre-Sainte-Catherine, les partisans du marché libre de Malines se sont groupés en association des « Vrije markters ».

Toutefois, il n'y a jamais eu d'obligation, comme aux Pays-Bas, de commercialiser par les criées. Les circonstances qui y avaient conduit, n'ont pas existé en Belgique. Seule est généralement exigée des adhérents, la livraison de l'intégralité de la récolte.

La concentration réalisée par les criées varie non seulement entre les fruits et les légumes, mais aussi sensiblement selon les produits ⁽¹⁾.

Par exemple, une grande proportion des fraises passe par les marchés libres (Schepdaal ou Dilbeek, région de Bruxelles), et la criée de Tihange, spécialisée en fraises, a un volume d'affaires relativement réduit.

Par contre 80 % des cerises passent par les criées. Les choux-fleurs hâtifs passent, en majorité, par la criée de Wavre, alors que les tardifs se vendent surtout au marché de Malines.

Dans certaines circonstances, les ventes d'un produit sont regroupées dans certaines criées. Il y eut par exemple des ventes spéciales dites « Blokveiling » pour les poires Doyenné du comice, Conférence etc.

⁽¹⁾ Il n'est pas inutile de préciser que (comme aux Pays-Bas), seule la production nationale peut être vendue dans les criées (à Wavre-Sainte-Catherine, des fruits et légumes d'importation sont vendus à l'extérieur des locaux de la criée).

Une mention spéciale doit être faite pour le marché du witloof. L'aire principale de production est très restreinte et peut se circonscrire dans le triangle Bruxelles — Malines — Louvain (donc, dans une région à forte implantation de criées).

Sa production croît rapidement (passée de 70 à 100 000 t depuis 4 ans) et les exportations drainent la moitié de la production (44 000 t en 1961/62, 52 000 en 1962/63) ⁽²⁾. Les besoins de l'exportation ont fortement contribué à la concentration du marché.

D'un côté, le commerce a créé 5 à 6 criées depuis 1958-1959, dont il détient 90 % des parts, et concentre 50 à 60 % de l'exportation (à Werchter, Cortenberg, p. ex. entre Malines et Louvain).

Cette concentration permet à la criée de charger seule un wagon.

En face de cela, la centrale tuinbouwveiling, criée de producteurs de Louvain, s'est spécialisée dans le witloof, qui représente 40 % de son chiffre d'affaires total (solde 10 % en fruits, et 50 % en autres légumes). Malgré cet effort, son activité reste gênée à l'exportation pendant certaines périodes de l'année car il n'y a souvent pas chez elle de quantités suffisantes pour charger des wagons complets. Simultanément sur plusieurs centres de consommation, elle fait cependant 4 000 tonnes de witloof par an.

Ce genre de difficultés a parfois conduit à envisager la création d'un système davantage concentré, en créant un bureau commun de coordination des ventes à l'exportation.

c) La constatation de l'offre et de la demande, la formation des prix

Le système de vente aux enchères publiques, avec dans la majorité des cas l'utilisation du cadran, a été adopté par la quasi-totalité des criées, comme aux Pays-Bas.

Elle permet évidemment une cadence de ventes rapides. A Wavre-Sainte-Catherine, en période de vente active des tomates, huit lots sont vendus à la minute par chacun des quatre cadrans,

⁽²⁾ Exportations belges en 1961/62 :

| | |
|----------------------------------|----------|
| France | 27 100 t |
| Suisse | 8 100 t |
| Allemagne | 4 900 t |
| Italie | 1 200 t |
| Pays-Bas | 1 200 t |
| Autres pays dont Grande-Bretagne | 1 500 t |

Total 44 000 t

soit une cadence totale de trente lots/minute. La vente durant habituellement trois heures, passent donc alors 5 000 à 5 500 lots chaque jour. Elle a lieu trois fois par semaine (lundi, mercredi, vendredi), et s'il le faut, tous les jours.

Toutefois, il n'y a pas de coordination particulière des horaires de vente des diverses criées qui permettraient aux acheteurs de s'approvisionner successivement à chacune (en France, les horaires des marchés, dans une région, sont décalés et les acheteurs peuvent se rendre successivement à presque tous les marchés).

La constatation des prix dans les criées a été utilisée comme référence dans l'organisation du marché. C'est ainsi que les prix moyens constatés par variété, les quantités exactes vendues, et le chiffre d'affaires réalisé aux criées de Saint-Trond, servent de référence pour le régime de fixation des prix minimaux réglant les importations de fruits en Belgique. Il en est de même pour les légumes avec les données constatées à Wavre-Sainte-Catherine.

En dehors des criées, les prix réalisés sur les marchés libres sont parfois publiés par les communes. Tout en donnant un juste reflet des prix, ces publications n'ont pas la rigueur de calcul obtenue à travers celle des criées.

Comme aux Pays-Bas, la vente est faite, soit par passage complet de la marchandise devant les acheteurs, soit par passage d'un échantillon (mode le plus fréquent) prélevé par le contrôleur de la criée, soit par vente en bloc dont la pratique se répand de plus en plus. Cette dernière est particulièrement adoptée pour des produits homogènes destinés souvent à l'exportation (tomates, concombres, choux-fleurs, scorsonères). Un lot unique (de 3 t minimum p. ex.), de même catégorie, calibre, espèce, venant de plusieurs producteurs, est constitué et vendu parfois après les autres ventes, sans utiliser le cadran, dans une autre partie des bâtiments.

Parfois, c'est le lot entier d'un producteur qui est vendu en bloc.

L'acheteur signale souvent avant la vente, les quantités qui l'intéressent, de même que le vendeur peut demander que son lot soit vendu en tranches d'un certain nombre de colis.

Tout ceci est donc un assouplissement sensible au fonctionnement de la vente aux enchères et est le reflet, comme nous l'avons déjà noté aux Pays-Bas, d'une récente adaptation de la méthode traditionnelle de vente au cadran.

Les criées n'interviennent pratiquement pas vis-à-vis de la formation des prix, dans le cadre d'un système contractuel. Ce système contractuel est peu répandu en Belgique ; l'industrie a acheté souvent aux criées mais selon le même régime que tout acheteur.

L'absence d'une organisation de groupements intégrée au stade national empêche la formation d'un système de prix minimaux tel qu'il existe aux Pays-Bas. Toutefois, la plus grande criée de Belgique, à Wavre-Sainte-Catherine, pratique un prix de retrait pour les salades quand le prix baisse en-dessous d'un niveau minimal par colis. Les quantités retirées sont détruites et le producteur reçoit une compensation.

d) *L'acte de vente*

Comme les veilingen, les criées n'interviennent en aucun cas dans la décision de vente qui reste entièrement à l'initiative du producteur.

A la différence des Pays-Bas, il n'existe pas, chez les criées, une organisation centrale d'information qui communique par exemple l'évolution des ventes. La tendance des producteurs à retenir par exemple leurs marchandises en période de hausse, ou inversement en période de baisse, et à contribuer par là à exagérer les fluctuations de prix, n'est donc pas contenue. C'est ainsi qu'en 1963, une grande quantité de la récolte de poires Legipont a été rapidement achetée dès le début des ventes par le commerce.

La criée est donc une organisation pour la vente, mais elle ne vend pas elle-même. Dans certains cas d'espèce, cette règle tend à s'assouplir.

A Louvain, la Centrale tuinbouwveiling Leuven achète parfois elle-même à son propre cadran, pour le compte d'importateurs étrangers à qui elle facturera ensuite le montant de l'achat réalisé. La CTL est capable, par ce système élargi de distribution, d'amortir les fluctuations dans le cas d'une chute de prix, étant donné que sa zone de vente à l'étranger peut absorber de grandes quantités de witloof, surtout la France et la Suisse.

Cette méthode, sévèrement contrôlée, a pour but de faciliter l'écoulement à l'exportation de certains produits, en permettant à des acheteurs de s'approvisionner, ce qu'ils ne pourraient faire sans cela.

e) *Les groupements et le commerce*

On estime qu'il y a en Belgique 1 500 grossistes, 500 demi-grossistes et 40 000 détaillants.

N'importe quel acheteur peut venir à une criée. Il ne leur est pas demandé de déposer une caution (à Wavre-Sainte-Catherine, il est souvent demandé un versement préalable à la vente).

De même qu'aux Pays-Bas, la gamme des acheteurs va selon les circonstances, du grossiste au détaillant, en passant par l'exportateur etc. Aux halles des producteurs ou à la criée de Hoeillaart par exemple, presque tout est vendu aux détaillants de la région bruxelloise.

Les criées s'efforcent de s'adapter afin de servir les diverses formes de commerce. A Saint-Trond, une criée essaie la vente des pommes aux succursalistes ou directement au consommateur, en petits emballages carton de cinq kilogrammes. La Centrale tuinbouwveiling à Louvain cherche à mettre au point, pour la même clientèle, un emballage unitaire rassemblé en cartons pour les asperges.

Il semble que les acheteurs ont tendance à acheter de préférence dans les criées importantes où ils trouvent plus facilement le choix, les qualités, la présence constante des produits qui les intéressent. Par contre-coup, les producteurs sont davantage attirés par les criées à volume important. Ces deux comportements concourent au développement plus rapide des grandes criées par rapport aux petites.

2. LES GROUPEMENTS DU DEUXIEME DEGRE

Nous verrons le rôle du principal d'entre eux qui rassemble les trois quarts des criées : le Verbond van coöperatieve tuinbouwveilingen, affilié au Belgische Boerenbond.

Les criées qui n'y sont pas affiliées, sont de faible importance (sauf les halles des producteurs de Bruxelles et la Sint Truidense fruit-centrale à Saint-Trond qui ont une certaine importance). Le rôle du verbond est double.

a) vis-à-vis des criées

- depuis 1963, le verbond centralise pour la majorité de ses criées adhérentes, les renseignements sur les acheteurs au crédit défaillant auxquels peut être retirée l'utilisation d'un pupitre dans les salles des criées ;

- le verbond assure la prise en charge de la comptabilité et de la tenue des stocks emballages de 5 criées. Cette action en commun lui a permis de s'équiper de façon moderne en matériel mécanographique ;

- en dehors de ces points particuliers, le verbond assure la centralisation de l'action des criées, la publicité, la propagande⁽¹⁾.

b) vis-à-vis des membres de la criée

La fonction d'assistance des producteurs dans les problèmes d'adaptation de leur production aux besoins des marchés (recherches sur les variétés, les méthodes de culture etc. ⁽²⁾) est prise en charge par un service du verbond de même que les fonctions habituelles d'information, de centralisation, de défense des intérêts des criées et de leurs membres.

Pour couvrir les frais du verbond, les criées versent à celui-ci une cotisation sur le chiffre d'affaires (environ 1 pour mille). Il reçoit aussi une contribution du Boerenbond.

3. AUTRES FORMES DE GROUPEMENTS

Jusqu'à présent, les criées représentent la seule forme effective de groupement de producteurs en Belgique.

Le groupement Hesbania s'est créé à Saint-Trond, selon une formule très différente.

Au lieu d'un grand nombre de membres, il n'en a que 18.

La quasi-totalité de son tonnage est composé de pommes et de poires de variétés commerciales (golden, cox orange, james-grieve).

Les plantations des membres sont, en grande majorité, des grandes propriétés (400 ha au total), en basses tiges, donc d'un type moderne et intensif de production (100 ha de plus de 15 ans — 300 ha de moins de 10 ans).

Il n'est pas axé sur un système de criées. Au contraire, le groupement s'appuie sur des installations de conditionnement et de stockage frigorifiques, modernes et importantes (capacité de stockage 3 000 t de frigo, manutentions en grandes caisses palettes généralisées).

⁽¹⁾ La propagande pour les produits belges à l'étranger est également assurée par l'ONDAH (Office national des débouchés agricoles et horticoles) qui assure le contrôle des marchandises à l'exportation et à l'importation.

⁽²⁾ Le classement en catégories identiques des marchandises vendues dans toutes les criées est inspiré de la normalisation mise au point pour l'exportation, selon les règlements de la CEE. Les criées contribuent donc fortement à la diffusion chez le producteur, des mesures communautaires de normalisation.

Les investissements réalisés avec le concours de divers crédits représentent environ 40 millions de FB.

Actuellement le groupement vend une partie importante de sa production par le Fruitveiling de Saint-Trond, mais il vend aussi lui-même. L'acte de vente dans ce dernier cas, est donc pris en charge par le groupement qui vend alors dans ses emballages (souvent emballages perdus), soit sur le marché national, soit à l'exportation sous sa propre marque⁽¹⁾.

Le produit des ventes est réparti en fonction du classement par variété, calibre, catégorie, effectué lors du conditionnement de chaque lot dans la station. Le producteur reçoit un acompte à la livraison et une liquidation en fin de saison.

Chaque producteur participe à l'exploitation des installations, à la fois en fonction des surfaces plantées et des quantités apportées.

Cette formule s'apparente à celle des groupements que l'on rencontre particulièrement dans le sud-ouest de la France.

Pour une production de fruits de quelques espèces très commerciales, en quantités importantes, rassemblée en un petit nombre de producteurs apportant chacun des lots importants⁽²⁾, cette forme nouvelle de groupement pourrait traduire les besoins différents que cette production réclame par rapport au système des criées ou veilingen.

Ces derniers rassemblent presque toujours des productions variées en espèces et qualités, disséminées chez de très nombreux petits producteurs, conditionnant souvent individuellement leur récolte avec, par conséquent, des équipements rudimentaires.

Avec Hesbania apparaît donc une forme de groupement nouvelle, adaptée semble-t-il, à une

⁽¹⁾ Par lots de camions complets de 10 à 12 t du même produit.

⁽²⁾ La moyenne des apports individuels quotidiens à la station est d'environ 2,5 t.

forme de production fruitière assez récente et ayant des caractéristiques déterminées comme nous venons de le voir.

Nous la retrouverons à propos du chapitre sur la France où elle sera étudiée plus en détail.

Son extension en Belgique semble devoir rester limitée à la mesure du développement des grandes unités intensives de production fruitière moins familiales et davantage industrielles pouvant permettre des liaisons plus étroites avec l'industrie notamment avec la confiterie.

4. CONCLUSIONS

L'étude sur les Pays-Bas pouvait faire penser que la formule des groupements rassemblant les producteurs organisés par un système de ventes aux enchères, n'était possible que si elle était exclusive des autres formes. L'exemple de la Belgique prouve qu'elle est viable dans un régime de liberté d'associations et de commercialisation.

Elle ne peut, dans cette dernière situation, prétendre s'élever à un système assurant une organisation généralisée des marchés et la défense de la rentabilité des produits et des prix pour le producteur, organisation qui a trouvé son essor dans un pays où les problèmes commerciaux ont été fortement marqués par les nécessités de l'exportation.

Elle semble croître plus favorablement dans un milieu caractérisé par un régime de petites propriétés ou plus exactement d'absence de grandes propriétés. Dans le cas contraire, d'autres formes de groupement sembleraient plus adaptées.

Il n'empêche qu'en Belgique, sa vitalité reste plus grande que celles des autres formes de commercialisation, puisque son influence dans l'écoulement de la production nationale croît rapidement.

LE LUXEMBOURG

PREMIERE PARTIE

Aspects juridiques

1. TEXTES DE BASE

Loi du 10 août 1915 sur les sociétés commerciales, arrêté grand-ducal du 17 septembre 1945 portant révision de la loi du 27 mars 1900 sur l'organisation des associations agricoles. Cet arrêté a étendu la liste des activités des associations agricoles proprement dites.

Une nouvelle loi concernant les associations agricoles proprement dites est actuellement à l'étude.

2. NATURE DES GROUPEMENTS -
CARACTERISTIQUES

Deux possibilités sont offertes aux groupements :

a) *Les sociétés coopératives agricoles*

Selon la loi de 1915 qui les définit dans un chapitre spécial, les coopératives ont le caractère juridique des sociétés commerciales. Elles se rapprocheraient ainsi de la coopérative du type belge.

Un faible nombre de groupements se sont créés sous cette forme, notamment ceux dont les activités n'étaient pas prévues par la loi de 1900. Des sociétés coopératives se sont transformées en associations après 1945, abandonnant, du point de vue juridique, leur caractère commercial. Actuellement il en existe encore trois.

b) *Les associations coopératives agricoles*

C'est donc la forme la plus répandue. Pour celles-ci :

- leurs opérations ne sont pas réputées actes de commerce ;

- elles répondent entre autres au but de :

aa) transformation dans des installations communes des produits des exploitations des associés ;

bb) vente en commun, et création des organismes nécessaires à l'écoulement des productions des associés, développement de l'horticulture ;

- elles peuvent prendre comme membres une minorité de non-agriculteurs ;

- un membre peut avoir en assemblée de une à trois voix maximum ;

- la responsabilité des membres est égale au montant de leurs parts de souscription, sauf disposition contraire des statuts ;

- l'association ne verse pas de bénéfices, elle peut ristourner aux membres en fin d'année un boni sur les frais généraux au prorata des opérations traitées par chacun ; ces ristournes ne sont versées qu'après dotation des réserves ;

- elles peuvent se constituer en fédération, il y a une fédération des associations agricoles créée en 1909 qui a plutôt en fait, les activités d'une union ;

- au point de vue fiscal, le système d'imposition a divers points communs avec le système français, que nous verrons plus loin, en particulier en ce qui concerne le régime propre des coopératives agricoles ;

- des subventions peuvent être obtenues si elles ont été inscrites dans le budget du Grand-Duché. Les prêts sont en quasi-totalité distribués par la caisse d'épargne de l'Etat et la caisse centrale des associations agricoles. L'Etat prend une partie des intérêts à sa charge (1 à 2%).

DEUXIEME PARTIE

Importance des groupements
et leur rôle économique

L'annexe no. 15 de la production des fruits et légumes du Luxembourg fait ressortir que :

- la production de légumes est très faible (3 000 t/an) ;

- la production de fruits est essentiellement celle de la pomme et de la prune ;

- enfin l'autoconsommation est importante.

Ceci explique qu'il n'y ait pas de groupement traitant des légumes (il pourrait à la rigueur, s'organiser quelque chose dans la zone maraîchère de Luxembourg).

1. LEUR ORIGINE - LEUR NOMBRE

Comme aux Pays-Bas et en Belgique, les premiers groupements se formèrent vers la fin du siècle dernier et à la suite de la crise agricole de cette époque. La structure des exploitations agricoles montre une très grande proportion de petites et moyennes propriétés (2 000 font de l'arboriculture, 250 font de la culture maraîchère) :

| Superficie en ha | Nombre d'exploitations | Pourcentage du nombre total |
|------------------|------------------------|-----------------------------|
| 2 à 5 | 3 400 | 30 |
| 5 à 10 | 2 000 | 25 |
| 10 à 20 | 3 300 | 30 |
| 20 à 30 | 1 800 | 14 |
| 30 et plus | 150 | 1 |
| | 10 650 | 100 |

Sources : Ministère de l'agriculture du Luxembourg.

L'unité linguistique et religieuse de la population, le regroupement en villages des exploitations, l'encouragement de l'Etat, ont contribué fortement au développement des associations.

Les diverses coopératives locales qui s'étaient créées, se sont rassemblées, après la seconde guerre mondiale, en une seule grande coopérative fruitière « la centrale du fruit luxembourgeois ».

En 1962, une scission eut lieu à propos du lieu de construction d'installations nouvelles.

Certains des membres (150) originaires de la région de la Moselle et de la Basse-Sûre où se sont concentrées les plantations plus modernes et en extension, de basses tiges (130 ha environ, âgées de 1 à 5 ans en 1963) ont installé à Grevenmacher une station qui traite actuellement 1 000 tonnes (90% en pommes, le reste en prunes), et est conçue pour 2 500 tonnes. Elle dispose d'une installation frigorifique de 300 tonnes. Son coût est d'environ 9 millions

de francs luxembourgeois⁽¹⁾, soit environ 3,5 francs luxembourgeois au kilogramme sur 2 500 tonnes. Ils se sont constitués en association coopérative « Luxfruits » dont les statuts prévoient en particulier l'exclusivité des livraisons à la coopérative. Ils envisagent, pour assurer un meilleur fonctionnement de la coopérative d'ajouter à celle des pommes une activité fraises et cerises précoces de la Moselle.

Les 500 autres membres, dont la plupart sont propriétaires de plantations plus anciennes, en hautes tiges (les plantations fruitières en hautes tiges se distribuent sur 4 000 ha), se sont installés à Mersch. Ils prévoient la création d'une installation importante, pouvant stocker 2 000 tonnes (ce qui paraît beaucoup) correspondant à des investissements de 26 millions de francs luxembourgeois. Leur récolte cette année, est d'environ 1 000 tonnes en pommes de qualité. Les coopérateurs n'ont pas l'obligation de livrer exclusivement à la coopérative.

Signalons une coopérative à Steinsel traitant des fraises. Une tentative de vente aux enchères ne s'est pas prolongée, faute de n'avoir pu attirer un nombre suffisant et régulier d'acheteurs.

Précisons que les capacités totales frigorifiques, utilisées par les fruits et légumes, doivent être d'environ 3 000 tonnes, dont 1 000 tonnes dans le commerce privé, 1 200 tonnes chez la centrale du fruit, 300 tonnes chez Luxfruit.

2. LEUR IMPORTANCE

L'importance relative de ces groupements est difficile à déterminer avec exactitude, selon qu'on se réfère à la production globale ou à la production d'une réelle qualité commerciale (voir annexe no. 15).

Ceci posé, on peut dire que les groupements qui traitent surtout des fruits de qualité, traitent environ 40% de ces derniers. Ce pourcentage croîtra jusque peut-être 70 à 80% dans les cinq années qui viennent, compte tenu de l'arrivée en production prochaine des jeunes plantations à haut rendement des basses tiges.

3. LEUR ROLE DANS LA VENTE

Nous avons dit qu'ils traitaient surtout les fruits de qualité.

⁽¹⁾ 1 FL = 1 FB.

Ils font la majorité des exportations qui partent surtout sur l'Allemagne et qui représentent environ 15 % de la production nationale.

Le reste est vendu aux grossistes (il y a 5 grossistes importants) à prix ferme.

Leurs frais de vente sont d'environ 4 à 6 % du prix de vente selon la nature des ventes effectuées. Les frais d'emballage des pommes sont normalement de un franc luxembourgeois le kilogramme.

Les groupements s'occupent depuis peu de l'assistance ou du conseil des producteurs dans leurs plantations. Jusqu'à maintenant ce rôle a

été rempli par le service de l'horticulture des services agricoles de l'Etat.

4. CONCLUSION

Les groupements rassemblent une part importante de la production de fruits de qualité du Luxembourg. Cette proportion croîtra rapidement avec l'entrée en production des jeunes plantations appartenant, le plus souvent, aux membres de ces groupements.

Ils ne s'occupent pas jusqu'à cette date de légumes, dont la production est d'ailleurs très faible au Luxembourg.

L'ALLEMAGNE

PREMIERE PARTIE

Aspects juridiques

En Allemagne, plusieurs formes principales de sociétés sont possibles pour les groupements de producteurs :

- Coopératives

eingetragene Genossenschaft mit beschränkter Haftung (eGmbH) — coopérative enregistrée à responsabilité limitée,

eingetragene Genossenschaft mit unbeschränkter Haftung (eGmuH) — coopérative enregistrée à responsabilité illimitée ;

- Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) société à responsabilité limitée ;

- Aktiengesellschaft (AG) — société par actions ;

- Offene Handelsgesellschaft (OHG) — société en nom collectif.

Quelques rares groupements ont une forme autre que celle de la coopérative. Ces groupements, appartenant à la législation générale allemande, nous limiterons donc notre étude à celle des coopératives et dans ce qui constitue leur originalité.

1. TEXTES DE BASE

La loi du 20 mai 1898 reprend en un tout les législations antérieures. Elle a subi quelques modifications (30-10-1934, 1945). Elle reste le statut de base de l'ensemble de la coopération.

Elle ne définit qu'un cadre très large d'activité de la coopération. Les statuts propres de chaque groupement les préciseront (il n'y a pas cependant de statut-type).

2. NATURE

La société coopérative a la personnalité civile et est réputée société commerciale. Sa constitution est soumise aux formalités de l'enregistrement au registre des coopératives.

Elle ressemble donc à ce point de vue aux coopératives belges et néerlandaises.

3. CARACTERISTIQUES

a) En dehors des coopératives eGmbH ou eGmuH n'importe quel genre de société n'a pas le droit d'utiliser le terme « coopérative ». Il peut être utilisé seulement par certains organismes de droit public tels que par exemple les associations professionnelles ;

b) La coopérative est conçue dans un cadre très libéral. Les producteurs sont libres d'y adhérer et de souscrire le nombre de parts qu'ils désirent, en fonction de leur activité.

Des personnes, non agriculteurs, peuvent entrer dans la coopérative si elles remplissent les conditions fixées par les statuts (un artisan rural p. ex.).

Le montant des parts a parfois été fixé en fonction des caractéristiques régionales des exploitations : dans la Hesse, il y a beaucoup de petits producteurs, les parts ont été fixées à un taux faible afin de leur permettre l'accession la plus grande dans les groupements.

Dans la région de Cologne où il y a davantage de propriétés plus grandes, le montant des parts est plus élevé (à Roisdorf, la part est de 500 DM, la responsabilité financière du sociétaire de 2000 DM maximum).

Des sociétés commerciales peuvent y adhérer, de même qu'il est possible d'être membre de plusieurs coopératives. Seuls, les statuts peuvent limiter le champ d'activité de la coopérative qui est réputé très large dans l'espace et dans le temps.

La coopérative peut traiter avec des usagers non membres.

Sa durée est, en général, illimitée.

c) La coopérative a qualité de commerçant ; elle peut acheter pour revendre. Une disposition spéciale de la législation prévoit que le contrôle de la situation économique, et de la régularité de la gestion, doit être effectué au moins tous

les deux ans. Des associations de contrôle spécialisées disposent d'agents à cet effet.

Le caractère coopératif de la société la distingue cependant de la GmbH classique sur certains points : chaque sociétaire ne dispose que d'une voix à l'assemblée, quel que soit son nombre de parts.

4. LES RESSOURCES

a) *Le capital*

Sa constitution est obligatoire. Il est variable.

Son montant n'est pas réglementé.

Il n'y a pas d'intérêt statutaire. Les coopérateurs participent sous forme de ristournes, aux bénéfices en fonction du chiffre d'affaires marchandises et sur la base du solde créditeur (Geschäftsguthaben), ou de toute autre disposition fixée par les statuts, ceci après que les diverses réserves prévues par la loi aient été constituées.

b) *Les prêts, subventions, emprunts*

La coopérative peut recevoir des subventions prévues notamment dans le cadre du « Grüner Plan » (plan vert) établi chaque année à la suite du « Grüner Bericht » (rapport vert), conformément à la loi du 5 septembre 1955, sans qu'aucune aide n'avantage expressément les coopératives.

Ces avantages s'intègrent dans l'important programme d'investissements qui a fortement contribué à l'expansion agricole ⁽¹⁾.

Les interventions dans le cadre du plan vert s'élèvent au maximum à 33 % du montant à investir et sont supportées à moitié par le budget fédéral de la République allemande, moitié par chaque Etat fédéré.

Il n'y a pas (non plus qu'aux Pays-Bas, ni en Belgique) de fonds de régularisation des marchés agricoles.

Dans cet ensemble, les fruits et légumes sont relativement peu dotés. Ils ne participent qu'aux subventions destinées à améliorer la qualité des produits agricoles, installations de stockage, et à en promouvoir la vente, installations pour

la vente (13,5 millions de DM en 1962 et en 1963 sur les 649,5 millions de ce chapitre du plan dont le total s'élève à 2350 millions de DM), ainsi qu'aux bonifications d'intérêts sur les prêts.

5. REGIME FISCAL

Les coopératives d'achat et de vente supportent les mêmes taxes sur les transactions et le chiffre d'affaires que les entreprises commerciales ou industrielles. Les bénéfices des coopératives sont de même soumis à l'impôt sur les sociétés (49 %). La part de bénéfices distribuée en ristournes aux membres peut être déduite de cet impôt.

Les coopératives de commercialisation (Verwertungsgenossenschaften) qui s'occupent exclusivement de la commercialisation des produits fournis par leurs membres, et dont l'activité de transformation et de commercialisation se situe dans le domaine de l'agriculture, sont exemptes de l'impôt sur les entreprises (Körperschaftsteuerfrei).

6. UNIONS ET FEDERATIONS

Il existe quelques unions de coopératives.

La fédération est obligatoire pour constituer les associations de contrôle de gestion. Sinon, elle est libre.

La circonscription d'une fédération est en général celle d'un des huit Länder d'Allemagne. Les fédérations d'Etat se regroupent dans le « Deutscher Raiffeisenverband ».

Depuis 1945, au sommet des organismes professionnels rassemblant les producteurs de fruits et légumes, se trouve le « Bundesausschuss Obst und Gemüse », commission fédérale pour les fruits et légumes. Il vise à orienter de manière uniforme la politique économique dans la mesure où elle concerne les fruits et légumes.

Il réunit les délégués de différents groupements nationaux, chacun ayant des fonctions, d'une part de représentation, et étant, d'autre part, spécialisé dans une branche des activités professionnelles :

- le « Zentralverband des Deutschen Gemüse-, Obst und Gartenbaues e.V. » syndicat national de la production de fruits et légumes, est spécialisé dans les questions de production ;

(1) Dès 1954, le secteur agricole fut en mesure de couvrir les 2/3 des besoins alimentaires du pays.

- le « Deutscher Raiffeisenverband e.V. » regroupant les coopératives, est plus particulièrement spécialisé dans les questions de commercialisation et de débouchés ;

- le « Deutscher Bauernverband e.V. » union des agriculteurs, est plus spécialement chargé des questions administratives.

7. CONCLUSION

La structure juridique et fiscale des groupements essentiellement coopératifs en Allemagne paraît donc proche de ce qui existe aux Pays-Bas et en Belgique.

Les particularités se retrouvent surtout dans la façon dont les groupements peuvent bénéficier de facilités financières, d'origines privées et professionnelles aux Pays-Bas, selon le plan vert en Allemagne, le Fonds d'investissements agricoles en Belgique.

DEUXIEME PARTIE

Importance des groupements

1. L'ORIGINE DE LA STRUCTURE ACTUELLE

La notion de groupement s'est dégagée en Allemagne, en premier lieu. Le nom du fondateur de la première institution coopérative, en 1849, Frédéric Guillaume Raiffeisen, est maintenant associé à celui de bien des organismes tant soit en Allemagne qu'en Belgique et aux Pays-Bas. La forme juridique actuelle des groupements, la notion de fédération et d'union (appelée à l'origine « Centrale ») avait déjà été imaginée par Raiffeisen.

En 1930, la crise économique amena les coopératives à se grouper en une seule association.

Sous le régime national socialiste, un système corporatif centralisé fut installé sous le contrôle de l'Etat.

Après la guerre, le régime libéral a permis à nouveau le développement des organisations de producteurs.

2. L'IMPORTANCE QUANTITATIVE

a) Le nombre des groupements

L'annexe no.18 fait ressortir l'évolution des coopératives pendant ces dernières années.

Il y a 188 coopératives en 1962. Leur nombre a donc plutôt tendance à diminuer après être passé par un maximum de 205 vers 1950 ; 181 sont des sociétés eGmbH, 7 sont des eGmbH.

Les groupements, autres que coopératives, sont très peu nombreux. Ce sont 5 ou 6 sociétés de quelques producteurs dans la région du Alte Land, près de Hambourg, associés pour la production et la vente des fruits. Il faut mentionner quelques petits groupements de 5 à 10 producteurs dans le Rheinland et la région de Gelsenkirchen, orientés vers la vente directe aux particuliers. Les tonnages groupés par ces deux derniers types de groupements sont faibles.

b) Le nombre des membres

Le nombre des sociétaires a moins d'importance en Allemagne que le nombre des apporteurs (Anlieferer), c'est-à-dire membres et usagers réunis.

La participation des usagers est importante en Allemagne. C'est une des originalités des groupements dans ce pays. On compte 234 000 apporteurs totaux en 1961 et 207 000 en 1962. Sur ce nombre, 57 000 sont des producteurs spécialisés pour la vente en frais de fruits, 32 000 de légumes, au total 89 000 producteurs spécialisés, c'est-à-dire produisant plus de fruits et légumes que d'autres produits, soit 38 % des apporteurs totaux. Ceci reflète un autre aspect caractéristique de la production de fruits et légumes en Allemagne : le grand nombre de producteurs pour lesquels les fruits et les légumes ne sont qu'une fraction de leur activité. Ceci ne les empêche pas pour autant de participer à la vente en commun de leur récolte.

La proportion des usagers varie sensiblement selon les coopératives. A Roisdorf (Nordrhein), les usagers représentent les deux tiers des utilisateurs de la coopérative. A Bonn, la veiling de Friesdorf, une des plus importantes d'Allemagne, a 600 membres et 3 000 usagers. En Rhénanie 500 apporteurs font les deux tiers des apports et 30 000 font le reste.

Dans l'Etat de Hesse, au contraire, les usagers sont en très faible proportion.

Le nombre des apporteurs totaux a tendance à diminuer par l'élimination des petits livreurs. Cette évolution a tendance à s'accroître. Dans certaines régions, les coopératives n'ont accepté que les gros apporteurs, les petits ont été groupés en associations, membres à leur tour de la coopérative.

Le classement des coopératives par le nombre de sociétaires apparaît dans l'annexe no. 18. Il révèle qu'il y a en fait une répartition à peu près régulière en petites, moyennes et grandes coopératives. Toutefois, il faut relever la proportion relativement plus importante du nombre des coopératives dépassant 1000 sociétaires.

Si le nombre des coopératives tend à diminuer, on assiste cependant, comme en Belgique et aux Pays-Bas, à une concentration du nombre des sociétaires par groupement.

c) *L'importance des groupements en valeur absolue et en valeur relative*

L'annexe no. 18 donne par région les tonnages et chiffres d'affaires pour les fruits et pour les légumes en 1961 et 1962.

Quantités de fruits et légumes traitées par les groupements (en t) :

| Année | Fruits | Légumes |
|-------|---------|---------|
| 1961 | 295 900 | 398 500 |
| 1962 | 274 600 | 356 100 |
| 1963 | 289 600 | 388 300 |

Le tonnage moyen, par groupement, est d'environ 3 500 tonnes.

Le chiffre d'affaires moyen est d'environ 2 millions de DM annuels. Ce chiffre est dépassé par 51 coopératives en 1961, celui des plus grandes s'élevant à 20 millions de DM. 24 coopératives ont un chiffre d'affaires de 1 à 2 millions de DM. Cela représente une grandeur correspondant approximativement au tiers de celle du groupement moyen des Pays-Bas et de la Belgique. Ces données très générales ont surtout l'intérêt de fixer des ordres de grandeur.

Si l'on rapproche ces chiffres de ceux de la production commercialisée en Allemagne (voir annexe no. 17), on voit que cela représente 30 % des légumes et 20 à 25 % des fruits (l'influence des autres formes de groupement, dont les tonnages exacts sont difficiles à préciser, ne modifie ces chiffres que de 2 à 3 % maximum).

Nous verrons que dans les pays de la CEE, le pourcentage des légumes traités par les groupements est habituellement plus faible que celui des fruits. L'Allemagne fait donc exception. Le pourcentage moyen de fruits et légumes, passant par les groupements, est inférieur en Allemagne à celui de la Belgique ou des Pays-Bas.

Pour avoir une idée plus exacte de l'importance des groupements, rapportée à la production totale, il faut relever la très forte proportion de production qui, en Allemagne, échappe à la commercialisation. C'est de loin, dans les pays de la Communauté, la plus grande proportion rencontrée. Appelée production familiale dans l'annexe no. 17, il apparaît que, tant pour les fruits que pour les légumes, et selon une grande constance sur trois ans, cette production familiale est aussi forte que la production commercialisée.

Il est certain que la proximité d'importantes régions de production de grosses concentrations de population urbaine (régions du Rhin), n'est pas étrangère à cette grande autoconsommation ou à cette distribution hors du circuit commercial.

Dans ces conditions, l'importance relative des groupements ramenée à la production totale, est diminuée de moitié, soit 15 % pour les légumes, 10 à 12 % pour les fruits.

d) *La répartition géographique*

L'annexe no. 18 donne la répartition du nombre des coopératives par région.

Il ressort que les régions d'implantation des groupements peuvent se classer dans l'ordre suivant par rapport à la production commercialisée et selon une densité décroissante :

- Rhénanie-du-Nord — Palatinat
- Hesse
- Rhénanie — Westphalie
- Bade-Wurtemberg
- Bavière
- Schleswig-Holstein
- Basse-Saxe

Dans l'ensemble, il y a davantage de groupements dans les régions de petites propriétés. Le Alte Land, région entre Hambourg et Cuxhaven, où l'arboriculture fruitière intensive et modernisée occupe 45 % du territoire, avec 6 000 hectares de vergers, a un certain nombre d'exploitations relativement importantes.

e) L'équipement

L'annexe no. 18 donne la répartition par région des capacités frigorifiques des coopératives. Elles rassemblent un total de 213 000 mètres cubes permettant de stocker environ 40 000 tonnes de produits. Cela représente un pourcentage de 10 à 15 % de la production de fruits commercialisée par les groupements (la plus grande partie de ces installations est destinée aux fruits). Cette proportion est identique à celle de la Belgique et supérieure à celle des Pays-Bas.

Les producteurs isolés n'ont pas habituellement d'installation de stockage, sauf dans le Alte Land. Par contre, une grande partie des installations de stockage utilisées pour les fruits et légumes, sont la propriété des commerçants (qui les utilisent également pour les besoins des produits d'importation).

En dehors des installations frigorifiques, il convient de noter la grande diversité des installations des groupements. Certains n'ont que celles nécessaires pour la vente aux enchères, avec ou sans organisation de cadrans, ou pour la vente de gré à gré (voir annexe no. 22). Quelques-unes sont installées dans les marchés

de gros (Stuttgart, Hambourg, Cologne, Bonn, Dusseldorf). D'autres ont en plus, un ou plusieurs centres locaux de ramassage et de conditionnement (pour les petits producteurs) dépendant de l'installation centrale. D'autres font partie d'une coopérative d'approvisionnement⁽¹⁾. D'autres ont des installations industrielles annexes de transformation (choucroute, confitures, marmelades, jus de fruits etc.). Les chiffres ci-dessous donnent une idée de l'importance de ces diverses activités d'après le Deutscher Raiffeisenverband.

1) Tonnages de fruits et légumes pour l'industrie coopérative, traités par les groupements (ent) :

| Année | Fruits | Légumes |
|-------|--------|---------|
| 1961 | 31 950 | 19 450 |
| 1962 | 46 825 | 22 600 |
| 1963 | 37 200 | 32 380 |

2) Ventes des produits transformés par les groupements (confitures, conserves, jus, etc.) :

| Année | Fruits | | Légumes | |
|-------|------------------|-------------------|------------------|-------------------|
| | en milliers de t | en milliers de DM | en milliers de t | en milliers de DM |
| 1961 | 60 | | | 55 659 |
| 1962 | 50 | 47 150 | 16 | 17 350 |

3) Ventes diverses autres que fruits et légumes par les groupements (pommes de terre, oeufs, fleurs, etc.) en milliers de DM :

| Année | Ventes diverses (en milliers de DM) |
|-------|-------------------------------------|
| 1961 | 29 000 |
| 1962 | 39 170 |

f) Gestion des emballages

Les coopératives prennent en charge, pour la plupart, l'approvisionnement nécessaire en emballages retournables, de la même façon qu'aux Pays-Bas et en Belgique.

TROISIEME PARTIE

Rôle économique

1. LES GROUPEMENTS DE BASE

a) Leur place dans la commercialisation des fruits et légumes

Il est possible d'en avoir une idée par le tableau ci-dessous, sur la répartition des producteurs spécialisés selon les formes commerciales en 1961, et par comparaison avec 1950 :

⁽¹⁾ Montant du chiffre d'affaires des coopératives d'approvisionnement (en milliers de DM).
1961 - 22 710 1962 - 24 184

| Catégorie | Fruits | | | Légumes | | |
|----------------------------|---------|------|---------------------|---------|------|---------------------|
| | nombre | en % | rapport à 1950 en % | nombre | en % | rapport à 1950 en % |
| Livreurs aux coopératives | 56 900 | 43 | + 46 | 31 700 | 32 | + 70 |
| Livreurs au commerce | 21 700 | 17 | - 8 | 21 200 | 22 | - 2 |
| Livreurs à l'industrie | 10 000 | 8 | + 624 | 16 000 | 17 | + 200 |
| Livreurs aux détaillants | 9 500 | 7 | + 24 | 7 100 | 7 | + 6 |
| Livreurs aux consommateurs | 31 900 | 25 | - 20 | 21 000 | 22 | - 20 |
| | 130 000 | 100 | + 12 | 97 000 | 100 | + 11 |

Source : Deutscher Raiffeisenverband.

On peut donc préciser :

- qu'en 1961, les groupements sont la plus importante forme de commercialisation utilisée par près de la moitié du nombre des producteurs spécialisés de fruits et du tiers des producteurs de légumes, et que leur influence s'est sensiblement accrue depuis 1950 ;

- que les producteurs livrant directement au consommateur, représentent encore le quart ou le cinquième du nombre total, mais qu'ils ont diminué depuis 1950 ;

- que les producteurs livrant au commerce de gros représentent environ le cinquième du nombre total des producteurs et que leur importance a légèrement baissé ;

- qu'une proportion faible mais croissante des producteurs livrent aux détaillants ;

- qu'une autre proportion réduite de producteurs livre à l'industrie, mais que leur nombre s'est considérablement accru depuis 1950.

Ces observations doivent être interprétées en tenant compte de ce que la nature et l'importance individuelle des producteurs ainsi classés peuvent varier d'une catégorie à l'autre : il y a une forte proportion de petits producteurs parmi ceux qui vendent directement au consommateur.

b) *La concentration de l'offre et de la demande*

Indépendamment de ces remarques, il est indispensable de se souvenir que la moitié seulement de la production de fruits et légumes en Allemagne, atteint le consommateur à travers les circuits de distribution. De plus, alors que nous l'avons vu, l'importance du rôle commercial des producteurs, aux Pays-Bas, est fortement renforcée par l'importance des débouchés d'exportation, en Allemagne, au contraire, le pays est déficitaire et importateur⁽¹⁾. Il ne couvre en 1962, par sa production nationale, que 72 % de ses besoins en légumes et 63 % de ses besoins en fruits.

Ceci, ajouté à la diffusion de la production fruits et légumes chez des producteurs pour lesquels celle-ci est souvent secondaire, noie un peu l'influence que peuvent avoir les organismes de vente. Il y a là certainement une entrave à l'existence d'un système fort, structuré, en mesure de jouer un rôle important dans l'organisation des marchés.

⁽¹⁾ En 1961, l'Allemagne a importé 830 000 t de légumes et 1 200 000 t de fruits (agrumes exclus) et a exporté 1 700 t de légumes et 14 000 t de fruits (dont 10 000 t de prunes). Sur ce tonnage, les groupements de producteurs ont eux-mêmes importé en 1962 pour 1 million de DM de légumes et 3 millions de DM de fruits (d'après le Deutscher Raiffeisenverband).

Il existe malgré tout, comme nous l'avons vu, une tendance régulière à la concentration du nombre des groupements dont le nombre de sociétaires et le chiffre d'affaires individuel croissent d'autant. Cette tendance sert entre autres, l'intérêt des producteurs en ce qui concerne les frais de fonctionnement des groupements : les grandes coopératives se rémunèrent par une commission sur les ventes d'environ 3 à 4 %. Les coopératives moyennes prélèvent environ 5 %; certaines petites coopératives sont obligées, par suite de leur rentabilité réduite, de prélever jusqu'à 8 et 10 %.

c) La constatation de l'offre et de la demande

L'annexe no. 22 donne la répartition des divers modes de vente sur 130 coopératives réparties dans tout le pays.

Le système des enchères n'est plus ici la formule unique, comme en Belgique et aux Pays-Bas. La vente a lieu de gré à gré, dans 94 coopératives et aux enchères dans 76 (dont au cadran, dans 51). Ces 76 coopératives se trouvent d'ailleurs le plus souvent localisées dans les régions proches de ces deux derniers pays.

Cette diversité est soutenue, d'une part, par les acheteurs importants qui sont parfois réticents à acheter par la formule du cadran, d'autre part, par quelques directeurs de coopératives qui s'efforcent parfois de placer à l'avance, une partie des apports hors enchère (Bade-Wurtemberg p. ex.).

Il existe d'ailleurs en Allemagne depuis quelques années une nette tendance à maintenir les activités dans un cadre de large liberté.

Les ventes par contrats sont très rares et, comme dans les autres pays, utilisées surtout pour les fruits et légumes destinés à l'industrie.

Il n'existe pas en Allemagne d'organisation de contrôle des prix, avec un système du type néerlandais des prix minimaux. Il semble d'ailleurs que la législation allemande considérerait comme bénéfiques les sommes qui, en fin d'année, pourraient se trouver provisionnées dans des caisses de compensation, et obligerait à payer l'impôt sur celles-ci.

Enfin, dans les régions de production proches des zones de consommation, les prix obtenus par le commerce de gros influencent nettement ceux obtenus dans les ventes aux enchères. Lorsque

les régions de production sont éloignées des zones de consommation, la similitude des prix entre enchères et vente de gros est moins étroite. De plus, entre ces deux régions, les ventes à la commission se pratiquent plus couramment et mettent le producteur à même de participer raisonnablement à l'évolution des prix dans la région de consommation.

d) Relations avec le commerce

Elles sont dominées par l'importance de la concentration des entreprises commerciales. Beaucoup d'entreprises sont intégrées dans quelques groupements (40 % des détaillants sont affiliés à des chaînes volontaires), ou sociétés à succursales multiples. On peut dire que 30 à 40 % des ventes des coopératives de producteurs vont aux grandes entreprises intégrées de distribution. Ceci est le reflet de cela. C'est en Allemagne que les relations des groupements de producteurs avec les groupes commerciaux sont les plus développées de la Communauté.

Ce mouvement est très favorisé précisément par le besoin pour ce genre d'acheteur de trouver des interlocuteurs producteurs suffisamment importants. Il est encore facilité par le fait que la qualité générale des produits passant par les groupements est supérieure à celle des producteurs individuels. L'annexe no. 22 fait ressortir par exemple, l'effort des coopératives pour assurer maintenant le classement en catégories non seulement des produits inclus dans les règlements d'organisation des marchés de la Communauté, mais même de la totalité de leurs apports. Il fait ressortir de même l'effort visant à effectuer le contrôle systématique de qualité de tous les produits apportés, et à répandre les méthodes de préemballage.

Les commerçants expéditeurs « Versandhändler », (répandus dans l'Alte Land et Nieder-Elbe p. ex.), ou les grossistes « Platzgrosshändler » ont cherché à attirer aussi la clientèle des gros acheteurs en constituant eux-mêmes des groupements.

De très récents essais visent d'ailleurs à regrouper certaines coopératives en unions qui prendraient, de préférence à chacune d'elles, les relations avec les grandes entreprises de distribution. Une Absatzzentrale a été créée en octobre 1963 à Essen. Dans le Wurtemberg également, une union est à l'essai (elle s'intéres-

serait en plus aux opérations sur les conserves). Dans l'Alte Land enfin, des essais sont aussi tentés par un groupe de 5 coopératives.

En dehors de ces récentes transformations vis-à-vis des relations avec les chaînes ou maisons à succursales, les coopératives ont des acheteurs très variés, où le nombre des détaillants (autre conséquence du voisinage des coopératives avec les grandes zones de concentration urbaine) est important. Cependant certains groupements limitent à certaines catégories le type de leurs acheteurs. La Erzeuger Grossmarkt à Bonn vend en majorité à des grossistes.

D'une façon générale, ne peuvent acheter dans les coopératives que les acheteurs agréés par le conseil d'administration, après avoir éventuellement été tenus de verser une caution.

2. CONCLUSIONS

L'importance des groupements est moins forte en Allemagne qu'en Belgique, et bien entendu qu'aux Pays-Bas.

Les groupements en Allemagne sont particulièrement caractérisés par le grand nombre des usagers, par la présence de nombreux producteurs pour qui la production fruits et légumes n'est qu'une partie de leur activité, par une importance relativement plus forte en légumes qu'en fruits, par une grande variété d'équipement, par la présence fréquente à côté de l'organisation pour la vente en frais de moyens industriels, d'organisations d'approvisionnement.

Ils représentent une forme de commercialisation très utilisée par les producteurs, utilisant des méthodes de vente très variées, ayant tendance à se concentrer et fonctionnant dans un large esprit de liberté.

L'ITALIE

PREMIERE PARTIE

Aspects juridiques

Parmi les diverses formes juridiques existant dans la législation italienne, les groupements de producteurs de fruits et légumes se constituent, le plus souvent, sous la forme de coopérative, ou quelquefois sous forme de « Società di fatto » ou société civile.

La société par actions « Società per Azioni » (p.A.) ou la « Società per Azioni a responsabilità limitata » (rl) ne se rencontrent qu'exceptionnellement.

Il existe encore des associations et des syndicats — ces derniers n'ont pas de législation particulière — mais ils sont rares dans le secteur fruits et légumes.

Il nous faudra citer enfin des organismes découlant des formes précédentes et que nous retrouverons plus loin : les « Consorzi » et les « Enti ».

A. LES COOPERATIVES ET CONSORZI

Il n'existe pas en Italie de législation spéciale à la coopération.

1. Textes de base

Constitution de la République italienne (du 3-12-1947), article 45 ;

Code civil, notamment articles 2500 à 2545 ;

Décret-loi no. 1577 sur la coopération du 14 décembre 1947 ;

Loi no. 230 du 12 mai 1950 sur les coopératives des organismes de la réforme agraire etc. ;

Décret no. 1235 du 7 mai 1948 sur les consorzi agrari, et la fédération italienne des consorzi agrari.

2. Nature

L'article 2195 du Code civil énumère les activités des sociétés qui imposent à celles-ci le

statut de société commerciale. Sont considérées par différence comme sociétés civiles, celles qui n'ont pas les activités énumérées dans cet article.

En fonction de leurs activités, les coopératives sont, soit des sociétés civiles à forme commerciale (cas d'un grand nombre de coopératives en Italie), soit des sociétés commerciales. Les coopératives qui nous intéressent ici, s'occupant de la vente des produits, sont surtout de ce dernier type.

3. Caractéristiques

a) Le caractère coopératif ou mutuel des sociétés de personnes est défini par l'article 45 de la Constitution :

« La République reconnaît la fonction sociale de la coopération à caractère mutuel et qui n'a pas pour objet la spéculation privée ».

Le terme de coopérative est protégé. Il ne peut être utilisé par les sociétés n'ayant pas le caractère mutuel.

La dénomination sociale doit contenir l'indication « société coopérative à responsabilité limitée » ou « illimitée », la première répond de ses obligations sur son seul patrimoine.

b) Le champ d'activité des coopératives est extrêmement large. Elles peuvent même étendre leur activité aux besoins familiaux ou professionnels non agricoles.

c) Les coopératives ont la qualité de commerçant. Elles peuvent, si les statuts l'autorisent, ne pas traiter exclusivement avec leurs membres (en pratique, cette latitude, contrairement aux coopératives allemandes, est peu utilisée).

Elles peuvent collaborer volontairement avec les services publics (organisation de stockage etc.).

d) Chaque sociétaire ne dispose que d'une voix dans les assemblées (art. 2521 du Code civil). Une exception existe quand le sociétaire est une personne juridique.

e) Les comptes des coopératives sont, comme en Allemagne, soumis à un contrôle obligatoire du ministère du travail. Certains types de coopératives (consorzi agrari, de construction) sont contrôlés par d'autres ministères (de l'agriculture et des forêts, des travaux publics...).

4. Les ressources

a) Le capital

Sa constitution est obligatoire. Il est variable. Il est représenté par des parts dont, cas unique, le montant minimal et maximal est limité.

Il est rémunéré par des dividendes. Cependant, pour bénéficier des avantages fiscaux existant en faveur des coopératives, ce dividende ne doit pas dépasser le taux d'intérêt légal. Chaque sociétaire ne peut avoir de quote-part supérieure à 250 000 liras (art. 2521 du Code civil), ni des actions en nombre tel que leur valeur nominale dépasse cette somme ; en outre, la valeur nominale de chaque quote-part ou action ne peut être inférieure à 500 liras et la valeur nominale de chaque action ne peut pas être supérieure à 10 000 liras.

Ces dispositions sur le capital constituent une originalité de la coopérative italienne par rapport à celles des autres pays de la Communauté.

b) Subventions et prêts

Des subventions peuvent être accordées aux coopératives. En fait, elles intéressent surtout le fonctionnement technique ou matériel, mais pratiquement pas le comportement économique. Elles sont, de la même façon, accessibles aux producteurs isolés.

Une certaine priorité financière est accordée aux coopératives, comme aux exploitants dans le cadre du « piano verde » plan vert quinquennal pour le développement de l'agriculture défini par la loi du 2 juin 1961 — no. 454. Le plan vert complète les dispositions déjà prises par la loi Fanfani du 25 juillet 1952 et la loi 703 du 1er août 1959.

Ces lois traitent des subventions ou bonifications d'intérêt au profit des offices de colonisation, des consortiums de bonification de la réforme agraire, de bonification, de montagne, d'améliorations foncières, d'irrigation, d'habitat rural, de mécanisation, de la formation professionnelle des dirigeants techniques et administratifs, de bourses d'études et de perfectionnement, de l'as-

sistance technico-financière, particulièrement dans les zones où domine la petite entreprise, du versement d'acomptes aux agriculteurs, du versement d'une participation aux frais de gestion. Enfin, il est question aussi des facilités prévues pour l'organisation et l'équipement du marché (art. 21 de la loi).

Cette longue énumération fait surtout ressortir le peu de place accordée à ce qui pourrait contribuer directement à l'organisation des marchés, de la vente des produits agricoles et donc les fruits et légumes.

Il semblerait, à travers ces observations que l'effort actuel dans les questions agricoles vise surtout les problèmes dont l'urgence précède ceux de la commercialisation des produits et que cette dernière question pourrait venir à l'ordre du jour plus tard, une fois la réalisation de ces grands problèmes davantage avancée.

5. Régime fiscal

Lorsque leurs opérations sont accomplies avec les sociétaires, les coopératives sont exonérées de l'impôt sur la richesse mobilière, de celui sur les recettes et livraisons de produits agricoles, et de celui sur les sociétés (pour les coopératives au capital inférieur à 4 millions de Lit.).

Pour les autres impôts, taxes et contributions, leur régime fiscal est identique à celui des entreprises industrielles ou commerciales.

Il y a donc des avantages fiscaux accordés aux coopératives agricoles, signes des facilités que la législation désire accorder à cette forme de groupement.

B. LES UNIONS ET FEDERATIONS

Les coopératives peuvent se regrouper dans chacune des 89 provinces en groupement du second degré les « consorzi agrari ». Ceux-ci sont rassemblés au stade national par la « Federazione italiana dei consorzi agrari »⁽¹⁾ ou « Federconsorzi ». Ce sont toutes des sociétés coopératives à responsabilité limitée. Les consorzi sont en fait des coopératives de coopératives, jouant le même rôle sur le plan provincial que chaque coopérative sur son plan local. La « Federconsorzi » fait de même sur le plan national. A ce titre, elle est donc davantage une union. Défendant, d'autre part, les intérêts

⁽¹⁾ Créée en 1892 par Giovanni Raineri.

généraux des coopératives membres et les représentant sur le plan national, elle est également une fédération au sens propre du terme.

Il faut citer également la « Lega nazionale delle cooperative e delle mutue », fédération rassemblant de nombreuses coopératives de fruits et légumes à travers ses fédérations provinciales, et ayant une orientation politique marquée.

Il existe des fédérations et confédérations jouant un rôle professionnel, ayant de ce fait le statut d'association ou de syndicat, s'intéressant cependant aux fonctions commerciales des groupements de producteurs : telle est par exemple la « Federazione nazionale cooperative ortofrutticole ed agrumarie » créée en 1962.

C. LES ENTI

L'ente est une forme d'association.

a) Principaux aspects

« L'ente morale » est par exemple un organisme public rassemblant des personnes morales, et ayant pour but, l'organisation d'un service à l'exclusion d'un profit.

L'ente se place entre la régie et la société d'économie mixte en France.

L'ente est donc une forme d'association à laquelle il est souvent recouru en Italie lorsqu'il y a lieu de réunir dans une même collaboration les pouvoirs publics et les professionnels.

Cette forme d'organisation permet par exemple de réunir, dans un but commun, les producteurs, les chambres de commerce et d'agriculture (réunies en Italie en un seul organisme), l'organisation de la commune, de la province, les caisses d'épargne locales, des banques, etc. Les marchés tels que celui de Vérone ont été réalisés sous cette forme.

De même, c'est par les « enti di riforma » et « enti di sviluppo » qu'ont été exécutés les transformations faites dans le cadre de la réforme agraire.

b) « Les enti economici di settore »

Comme nous l'avons déjà entrevu, peu d'efforts ont été entrepris pour l'organisation des mar-

chés avec la participation des producteurs. Une proposition de loi a été présentée en août 1963 pour tenter de mettre en place cette organisation.

Cette proposition semble fortement influencée par les principes de la loi d'orientation agricole française, et les groupements de producteurs. Pour certains spécialistes, son aboutissement, comme déjà d'autres projets, pourrait être aléatoire ; pour d'autres ses chances sont plus grandes, compte tenu en particulier de l'urgence de s'organiser dans le cadre du Marché commun.

Cette proposition de loi vise à assurer des prix donnant aux producteurs un niveau de vie satisfaisant. Pour cela, il prévoit la création d'enti de producteurs, réunis en nombre suffisamment représentatif, par région et groupe de production homogène, créés par décret du ministre de l'agriculture. Ces associations pourraient, entre autres :

- effectuer la vente pour le compte des producteurs intéressés,
- mettre en pratique un système de contrats types,
- passer des conventions pour la fourniture des services nécessaires à la conservation et la vente des produits,
- représenter les producteurs auprès des autorités et se regrouper dans un système de consorzi,
- avoir éventuellement pouvoir de réglementation en vue de prendre des dispositions pour la programmation et la discipline des marchés des produits en fonction des marchés intérieurs et extérieurs.

Leurs dirigeants seraient nommés par le ministre de l'agriculture sur proposition des assemblées des consorzi.

D. AUTRES FORMES DE GROUPEMENTS

Nous signalerons seulement ici les sociétés par actions, ou celles prévues par la loi de 1928 autorisant la constitution de consorzi qui sont à la base des « Centrali mercato ortofrutticolo ».

Ces centrales ont été créées sous l'initiative de l'« Istituto nazionale per il commercio estero » « ICE ». Ce sont des sociétés par actions réunissant habituellement l'administration régionale (province, commune) des banques (dont, p. ex., « la Caisse du Midi », chargée plus spécialement d'aider un développement de la moitié sud de l'Italie le « Mezzogiorno »), les

chambres de commerce, industrie et agriculture, les coopératives locales et même des producteurs. L'ICE fut au début également sociétaire des premières centrales. Il lui a semblé, par la suite, préférable de se limiter à de simples fonctions d'assistance technique sans participation à la société.

Enfin, quelques organismes (une quinzaine au maximum) sont des groupements de fait ou des sociétés civiles ou par actions.

Nous reverrons, plus loin, ces organismes de façon plus détaillée.

E. CONCLUSIONS

La coopérative reste donc aussi la forme la plus répandue de groupement. Il existe en outre des types de groupements très variés appartenant à des organisations très différentes ayant parfois peu de relations entre elles.

Des critiques ont été faites récemment sur le cadre juridique des coopératives. Certains spécialistes voudraient le voir assoupli et mieux adapté aux exigences d'une agriculture moderne. En particulier, la limitation de l'importance du capital gêne la création d'installations ou d'investissements importants. Un projet de loi est actuellement à l'étude pour relever sensiblement le montant maximal des parts. Certaines coopératives ont tendance à se regrouper sous forme de consorzi (en Emilie particulièrement).

DEUXIEME PARTIE

Importance des groupements

1. L'ORIGINE DE LA STRUCTURE ACTUELLE

Alors que dans les autres pays de la Communauté, la création de groupements de producteurs remonte à peu près partout à la fin du siècle dernier, ce mouvement a été en Italie beaucoup plus tardif.

Avant la deuxième guerre mondiale, quelques coopératives de fruits et légumes existaient. Les premières ne datent que des environs de 1920. Elles furent placées avant la seconde guerre mondiale sous contrôle du ministère de l'agriculture, via une Federazione Nazionale fascista et des consorzi fra i produttori

auxquels devaient obligatoirement adhérer les producteurs en 1935. Les consorzi devenus enti economici dell'agricoltura se virent chargés, dans le cadre de l'économie de guerre, de prendre les produits à des prix officiels et de les mettre à la disposition de l'Etat qui en assumait la répartition. Ceci fut rapporté en 1948.

A quelques exceptions près, les groupements actuels ont commencé à se former après la deuxième guerre mondiale seulement. En 1949, une vingtaine seulement existaient. Le développement des groupements est rapide, pendant les années 1959 et suivantes; 110 coopératives existaient en fin 1960.

2. L'IMPORTANCE QUANTITATIVE

a) Le nombre des groupements et de leurs membres

Il y a lieu de distinguer :

- les coopératives,
- les centrales,
- les autres groupements.

1) Les coopératives

En 1962, il y avait 137 coopératives spécifiquement fruits et légumes, groupant 13 450 sociétaires. Un recensement général est en cours de réalisation par la fédération nationale des coopératives de fruits et légumes. Depuis 1962, de nombreuses coopératives se sont créées. Il semble que le nombre total en 1963 serait d'environ 160 à 170.

Il faut tenir compte qu'en plus de ces chiffres, des coopératives traitant d'autres produits agricoles font aussi secondairement des légumes et surtout des fruits. On peut estimer leur nombre à environ 25 à 30 coopératives situées principalement dans l'Emilie, les Pouilles, la Sicile, la Campanie. Pour certaines d'entre elles approvisionnées par de jeunes plantations fruitières, cette dernière production est en passe d'ici quatre à cinq ans de devenir la production principale.

2) Les centrales « Centrale mercato ortofrut-ticolo »

Il y en a actuellement 8 en activité. De plus, une à Tarente est en cours d'achèvement et 4

doivent entrer en activité d'ici 1967 (Noicattoro province de Bari, Sibari province de Cosenza, Rosarno province de Reggio de Calabria, Oristano province de Cagliari).

3) Les autres groupements.

Une douzaine d'autres groupements, sous forme de société, existent encore, particulièrement dans les régions de Viterbo, Ferrare et Toscane. Un autre qui existait en Sardaigne (région d'Alborea) a été inclus dans les organismes de la réforme agraire. Ce sont des sociétés civiles pour la plupart réunissant quelques associés peu nombreux, commercialisant ensemble des quantités relativement réduites de fruits. Leur importance économique est très modeste. Il faut enfin citer, pour être complet, 4 groupements de fait, fonctionnant depuis plusieurs années chacun sous l'initiative d'un commerçant (dont un dans le Haut-Adige, à Bolsano, un dans la région de Naples, et un à Savona) et dont nous reparlerons.

b) *Leur importance en valeur absolue et en valeur relative*

Il est actuellement presque impossible d'avoir une idée précise des quantités traitées par les coopératives ou de leur chiffre d'affaires. Ceci est, en particulier, la conséquence de la division de la coopération en grandes organisations dont les chiffres exacts ne sont pas divulgués. Cette lacune pourrait être comblée dans un avenir relativement proche grâce aux enquêtes menées par la Fédération nationale des coopératives de fruits et légumes et par la Fédération des chambres de commerce, d'industrie et d'agriculture.

On peut cependant, d'après les organismes ou personnalités consultés, estimer à 300 000 tonnes, le tonnage de fruits traité par les coopératives et 250 000 tonnes celui traité en légumes.

En grandeur relative, 25 coopératives font un tonnage inférieur à 1000 tonnes, 30 font entre 1 et 3 000 tonnes, 60 font entre 3 et 10 000 tonnes, une quinzaine dépasse 10 000 tonnes.

Le tonnage traité par les centrales inclut une partie de celui qui est repris par les coopératives membres des centrales. Leur tonnage total est actuellement, pour les centrales en activité, de 180 000 tonnes.

Le tonnage traité par les autres groupements, sous forme de société, est constitué essentiel-

lement de fruits. Il est également difficile à connaître. Il apparaît de toute façon qu'il ne dépasse pas 15 à 20 000 tonnes. Les groupements de fait, réunissant producteurs et négociants, ont leur activité noyée dans celle de ces derniers.

Par rapport à la production italienne de fruits et légumes, pour la vente en frais, abstraction faite des tonnages destinés à l'industrie, on peut estimer que les groupements représentent environ 5 % de la production de légumes et 7 % de la production de fruits. Ce sont les pourcentages les plus bas relevés dans les six pays de la CEE.

c) *Répartition géographique*

- 75 % des groupements se trouvent dans le nord de l'Italie dans les régions suivantes : Haut-Adige, Trentin, Piémont, Emilie, Romagne, Veneto et Ligurie,
- 15 % sont dans le Centre,
- 10 % sont dans le Sud.

Cette répartition est un peu semblable à celle de la production. Toutefois, l'implantation des groupements est très forte dans le Haut-Adige où les coopératives font près de 70 % de la production de fruits; également en Emilie, 20 % environ des fruits passent par les groupements.

Comme nous l'avons vu, les centrales sont surtout installées dans le Sud.

d) *L'équipement*

L'équipement frigorifique des groupements est très récent, et concentré dans les zones de production fruitière, comme le montre le tableau qui suit, en fin 1962, pour la principale région de production fruitière (Emilie — Romagne) :

Les groupements sont donc fortement équipés dans cette région par rapport aux tonnages qu'ils traitent.

L'équipement frigorifique est de même très important dans le Haut-Adige.

Les centrales disposent d'une capacité frigorifique de 10 000 tonnes à Trente, et 3 000 tonnes à Pescara. Elles mettent à la disposition des producteurs des magasins de conditionnement, souvent embranchés. On prévoit, dans l'avenir, d'étendre cet équipement par des installations de postes bancaires (y compris le warrantage à Pescara), de télex etc.

| Province | Capacités de stockage des installations frigorifiques (en t de fruits stockable) | |
|---------------|--|------------------------------|
| | privées ou industrielles | de groupement |
| Bologne | 48 000 | 14 000 |
| Ferrare | 86 000 | 28 000 |
| Forlì | 67 000 | 3 500 |
| Modène | 50 000 | 15 000 |
| Parme | 9 000 | - |
| Plaisance | 6 000 | 1 000 |
| Ravenne | 95 000 | 26 000 |
| Reggio Emilie | 6 000 | - |
| | 367 000 | 87 500 soit 19 % du total |

3. CONCLUSION

A travers l'imprécision actuelle des choses, (qui devrait prochainement être corrigée), on peut dire que l'importance des groupements, essentiellement coopératifs, est donc très réduite en général, à l'exception de quelques régions fruitières. Un grand nombre d'entre eux sont de création très récente, et contrairement aux autres pays que nous avons déjà étudiés, la création de nouveaux groupements est très active⁽¹⁾.

Il semble donc qu'on se trouve dans une période de jeunesse et d'organisation des groupements et que ceux-ci n'ont pas encore atteint leur pleine extension.

TROISIEME PARTIE

Rôle économique

1. LA CONCENTRATION DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

La régularisation des oscillations de l'offre et de la demande a déjà été étudiée, à plusieurs reprises, en particulier par le ministère de l'agriculture et l'Institut national du commerce extérieur. Les efforts des organismes qui se sont penchés sur ces problèmes ont rencontré malheureusement un écho peu enthousiaste ou peu compréhensif chez le producteur.

⁽¹⁾ Les prévisions actuelles estiment à 245 le nombre total de groupements nécessaires, coopératifs pour la plupart.

a) Coopératives

Les coopératives ont certes provoqué une certaine concentration de l'offre, valable dans le Haut-Adige par suite d'une densité notable de ces organismes. Par contre, leur dispersion, dans d'autres régions, les noie dans la masse des ventes.

b) Centrale Mercato

Une solution originale a été tentée par les « Centrale Mercato » dont les premières réalisations ont utilisé des formules différentes.

La « Sacam », à Naples, était une société par actions créée de bonne heure (en 1947), groupant le Banco di Napoli, la Banque nationale du travail et l'Institut de la reconstruction industrielle, la Caisse du Midi, des coopératives de producteurs, des consortium de bonification, des coopératives, des négociants etc. Un marché de production et de distribution fut créé, avec des investissements d'environ un milliard de lires, avec installations frigorifiques etc. Les difficultés de fonctionnement d'un tel organisme semblent être nées faute de n'avoir pu associer directement les producteurs à leur gestion, et, après avoir pensé que la présence d'une installation frigorifique, par exemple, suffirait à attirer les utilisateurs (à Pescara les installations frigorifiques furent pendant plusieurs années utilisées surtout par les négociants d'Emilie et de Romagne).

Puis d'autres formules furent éprouvées. Trente, créée vers 1954 - 1955 (installations frigorifiques de 10 000 t, 40 000 t traitées en 1962), prit la forme d'une coopérative unique de gestion des installations groupant environ 1300 adhérents.

Pescara, créée en 1959, dans les Abruzzes (installations frigorifiques de 3 000 t, 60 000 traitées en 1962) regroupe 9 coopératives (350 adhérents) et des petits producteurs participant à la Centrale par le canal « d'opérateurs » utilisant ses services. De 7 ou 8, en 1959, ces petits producteurs venaient jusqu'à 700 par jour, en 1963.

Lusia est créée près de Rovigo, en 1957 et traite uniquement des légumes (tomates, poivrons, salades), avec des installations légères, 50 000 tonnes de produits ont été commercialisés en 1962.

Après avoir réalisé des installations susceptibles de traiter les tonnages devant être atteints plusieurs années après leur construction

(Naples, Pescara), on s'est tourné vers des constructions plus modestes (Trente) pouvant s'agrandir. Lusia, enfin, gérée par la chambre de commerce, comprend des commissionnaires agréés par elle, et vendant pour le compte de producteurs.

Il avait été prévu en 1960, un important projet de couverture du territoire en un réseau de Centralo Mercato (174 en 1964, 245 en 1970 dont 111 en zone nord, et 134 en zone sud) qui devait compléter les installations existantes et couvrir l'ensemble des besoins de la production. Les réalisations sont loin des prévisions.

On prévoit maintenant de grouper ces centrales en consortium coopératifs réunissant les associations de producteurs, de négociants et organismes publics, et bénéficiant de la collaboration technique de l'ICE.

Il y a là un début de concentration de l'offre réunissant, en un lieu, les professionnels intéressés etc; les ventes se font de gré à gré.

c) Pressions extérieures

Il faut mettre en face de ces tentatives la forte concentration du commerce en particulier d'exportation: sur 3 000 exportateurs, 20% d'entre eux font 79% des quantités exportées et une trentaine d'entre eux font à eux seuls le quart des exportations (20 à 30% de la production de fruits et légumes est exportée).

Il semble, d'autre part, que l'emprise sur le producteur (particulièrement dans le midi) de certaines formes d'organisations commerciales s'imposant par les crédits qu'elles accordent et les engagements qu'elles obtiennent en échange, ont entravé l'aboutissement des efforts décrits ci-dessus.

d) Préalable de l'assistance technique

Il est apparu (et nous retrouvons là une caractéristique déjà signalée) que l'assistance technique à la production prenait une importance de plus en plus grande, et devait, en quelque sorte, précéder l'organisation commerciale des marchés.

Il semble, à ce propos, à travers ce que l'on peut constater en Italie que la normalisation peut puissamment contribuer, comme les moyens d'assistance à la production, à créer un milieu

plus favorable à l'organisation des producteurs en groupements. Elle les conduit, en effet, à s'équiper en commun pour réaliser cette normalisation et uniformiser le produit dans une qualité constante. La vente en commun à travers l'organisation ainsi créée est alors grandement facilitée.

Dans le Trentin et le Haut-Adige, il y a de nombreuses coopératives qui conseillent et assistent leurs membres pour les traitements des arbres fruitiers. L'ICE a d'ailleurs envisagé que les coopératives de base auxquelles l'assistance technique serait assurée, aient pour première tâche d'améliorer qualitativement les produits, et réduire les coûts de production.

Dans un second temps, des organismes du second degré prendraient en charge la conservation, le conditionnement, la transformation et la commercialisation.

Dans un troisième temps, à l'échelon national, on pourrait coordonner les activités des diverses centrales, suivre la politique générale des prix, rechercher l'utilisation des excédents, assurer la propagande, etc.

Il y a donc là une idée qui, sous certains aspects, rappelle la conception française de groupements primaires de producteurs réunis en comités économiques régionaux qui, une fois suffisamment représentatifs, auraient certaines possibilités réglementaires.

2. LA CONSTATATION DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

Il n'existe pratiquement pas d'organismes publiant les apports et donnant les prix de ventes réalisés.

Certaines tentatives cependant jalonnent les formules tentées pour remédier à ce manque.

A Bologne, la chambre de commerce a créé une bourse de vente et le Comité national des fruits et légumes a tenté, pour sa part, par un accord entre producteurs ou leurs groupements grossistes et détaillants (agissant alors comme vendeurs pour compte des premiers), de réduire de 8 à 3% le taux des prestations au stade de gros et de 30 à 15% les frais prélevés au stade du détail. Peuvent y adhérer les producteurs et les coopératives d'une région donnée (Emilie dans ce cas). La bourse possède une salle de présentation d'échantillons; elle enregistre les

ventes faites entre les adhérents et les commerçants exportateurs pour la plupart. Les prix seront aussi publiés.

Dans une autre voie, a été créé en 1963 l'Institut pour la recherche sur les marchés agricoles, visant, entre autres, à faire connaître les quantités vendues sur les marchés et les prix réalisés.

Dans une autre voie encore, le Conseil national d'économie et du travail a entrepris, en 1962, des études sur le coût de la commercialisation des fruits et légumes selon les formes habituelles de commercialisation et a comparé aux chiffres des centrales (à Pescara, en 1962, les prix réalisés en pommes « golden delicious », par les voies courantes atteignaient une moyenne de 70 Lit. au kg, en production; la centrale réalisa 120 Lit., d'où il y avait à déduire 16,5 Lit. de frais de la centrale et 3,5 Lit. de transport).

Tout ceci est très fragmentaire et de portée limitée.

3. L'ACTE DE VENTE - RAPPORTS AVEC LE COMMERCE

Les coopératives vendent aux commerçants et aux exportateurs.

Les relations avec les sociétés à succursales multiples sont très réduites⁽¹⁾. Quelques centrales s'efforcent de développer le préemballage réclamé par ces derniers acheteurs.

Le mode de vente varie selon les produits. Les pommes ont tendance à se vendre en prix ferme. Par contre les raisins, pêches et poires sont souvent confiés en commission. Il n'y a pratiquement pas de système de ventes aux enchères fonctionnant régulièrement.

Nous avons déjà parlé des quelques groupements de fait entre producteurs et commerçants (à Bolsano et Naples) où ces derniers intéressent directement le producteur à ses ventes, les conseillent dans leurs plantations, et ceci par des relations continues sur plusieurs années. C'est en fait une exception rare à la formule traditionnelle qui met entre le commerçant et le producteur toute une gamme d'intermédiaires dont le seul intérêt est de regrouper parfois la production d'un très grand nombre de petits producteurs.

⁽¹⁾ On peut estimer à 2 ou 3 % la proportion de fruits et légumes commercialisée à travers les groupements et vendus aux succursales multiples.

Il faut signaler le rôle particulier joué par les groupements dans l'exportation. L'organisation Fedexport de la Federconsorzi est bien connue. Elle traite non seulement avec les coopératives affiliées, mais aussi pour le compte d'autres producteurs ou groupements. Le volume traité par Fedexport sur le total des exportations des groupements reste cependant réduit.

Les coopératives qui (contrairement à d'autres pays parfois) reçoivent très souvent, particulièrement en fruits, une qualité de livraison supérieure à la moyenne, exportent une proportion de leurs apports supérieure à celle des autres exportateurs individuels ou entreprises. Selon certains experts, 70 % de la production des groupements part à l'exportation, et 25 % des exportations proviendraient des groupements, particulièrement en Romagne et dans le sud du Tyrol.

La centrale de Lusla a commencé à exporter des légumes vers 1957, donc très tôt après sa création. Celle de Pescara dès sa deuxième année d'activité. A Trente, la centrale exporte 4 à 5 000 tonnes par an. Les centrales envisageraient de créer à l'étranger des installations pour le stockage des fruits, et éventuellement leur reconditionnement.

Contradictoirement, les qualités sélectionnées pour l'exportation commencent à être vendues parfois sur quelques grands marchés du nord de l'Italie (Milan) où les prix réalisés par ces qualités ont été supérieurs à ceux de l'export.

Le système contractuel enfin est seulement pratiqué pour les ventes à l'industrie de transformation et par accord individuel entre le producteur et l'industriel.

4. CONCLUSION

Les groupements, souvent de création récente, sont encore peu nombreux et en voie d'extension en Italie.

Si les responsables des organisations agricoles sont conscients de la nécessité de créer un réseau de groupements structurés pour organiser avec le concours des producteurs, la vente des fruits et des légumes, ces derniers ne semblent pas avoir encore pris réellement conscience de cette nécessité. Les contingences des habitudes et des obligations qu'ils sont encore amenés à contracter n'y sont certes pas étrangers.

Il semble cependant une fois que les résultats des efforts actuels de l'assistance technique ainsi que les bienfaits de la normalisation auront porté leurs fruits, que l'organisation des

marchés avec le concours des groupements de producteurs trouvera un terrain nettement plus favorable... encore faudra-t-il que les producteurs en prennent eux-mêmes conscience.

CHAPITRE VI

LA FRANCE

PREMIERE PARTIE

Aspects juridiques

La législation française met à la disposition des producteurs une très grande diversité de schémas.

Afin de mieux connaître ceux-ci, on peut les regrouper en trois catégories :

- Les sociétés dépendant de la législation générale française auxquelles des agriculteurs peuvent avoir recours : ce sont les sociétés civiles, les sociétés anonymes, « S.A. » ou « S.A.R.L. », les sociétés conventionnées.

- Les organismes ayant une application agricole tournée de préférence vers un rôle professionnel, d'organisation des marchés, de défense etc. Ce sont les associations et les syndicats.

- Les sociétés ayant été créées en vue d'une application agricole et destinées à donner aux producteurs un instrument à caractère économique : ce sont les coopératives et les Sica.

1. DIVERSES SOCIETES EN GENERAL

Nous ne pouvons nous étendre sur les sociétés civiles, anonymes, S.A. ou à responsabilité limitée S.A.R.L., sans allonger considérablement cette étude, sur un sujet qui n'est agricole qu'occasionnellement. Il y a lieu cependant de dire un mot de la société « conventionnée » (qui peut être S.A. ou S.A.R.L.).

Ce sont des groupements de droit commun créés par l'ordonnance du 4 février 1959. Ils visent à adapter les petites et moyennes entreprises aux nécessités nées de l'application du traité de Rome. Ils se caractérisent par une convention passée avec l'Etat et définissant un programme d'activité (amélioration en commun des méthodes techniques, administratives, commerciales... promotions des ventes, plan d'investissement). Sa bonne réalisation procure le bénéfice d'avantages particuliers fiscaux (amortissements exceptionnels, exonérations diverses...)

2. LES ASSOCIATIONS ET LES SYNDICATS

a) Textes de base

Associations : loi du 11 juillet 1901 relative au contrat d'association

Syndicats : loi du 21 mars 1884, loi du 12 mars 1920, rassemblées par la loi du 25 février 1927 dite « Code du travail », convention no. 87 de l'Organisation internationale du travail (sur la liberté syndicale, ratifiée par la France en mai 1951).

Historiquement, les textes ont défini des organismes que les circonstances avaient déjà fait naître, et leur ont donné un support juridique.

b) Définition et objet

Associations : convention par laquelle deux ou plusieurs personnes mettent en commun d'une façon permanente leur connaissance ou leur activité dans un but autre que de partager des bénéfices ». Elle est régie quant à sa validité par les principes généraux du droit applicable aux contrats et aux obligations (loi de 1901, art. 1er)⁽¹⁾.

Syndicats : les syndicats professionnels ont exclusivement pour objet l'étude et la défense des intérêts économiques, industriels, commerciaux et agricoles » (Code du travail, livre III, titre I, art. 1er).

c) Caractéristiques comparées.

1) L'association est désintéressée. Elle a donc un but différent des sociétés « contrat par lequel deux ou plusieurs personnes conviennent de mettre quelque chose en commun, en vue de partager le bénéfice qui pourra en résulter » (art. 1832 du Code civil). Cela n'exclut pas cependant à l'association de se procurer des ressources pour couvrir des frais généraux, créer des réserves, dédommager ceux qui ont

(1) Il ne faut pas se méprendre sur les dénominations des groupements : les « syndicats d'initiative » sont en réalité des associations.

exposé des frais pour elle . . . Elle a la capacité d'acquérir, à titre onéreux (vendre des publications, faire payer ses services, acheter des meubles ou même contracter des emprunts) mais les actes de commerce lui sont interdits sauf exceptionnellement.

2) Le syndicat, plus que l'association, peut jouer un rôle actif, tout en étant encore limité sur le plan économique.

« S'ils sont autorisés par leurs statuts, et à condition de ne pas distribuer de bénéfices, même sous forme de ristournes, à leurs membres, les syndicats peuvent :

- acheter, pour les louer, prêter ou répartir entre leurs membres, tous les objets nécessaires à l'exercice de leur profession . . .

- prêter leur entremise gratuite pour la vente des produits provenant exclusivement du travail personnel ou des exploitations des syndiqués (Code du travail, livre III, art. 16) ;

- déposer leurs marques ou labels (art. 19), exemple : syndicat de défense du label « Pommes de Provence ».

En aucun cas, un syndicat ne peut être prestataire de services à d'autres que ses membres.

3) L'association est un groupement de personnes de droit privé (physiques ou morales) ouvert à tous ceux qui veulent en faire partie et adhérer aux statuts. Elle peut être composée de membres qui ne sont pas tous agriculteurs, de même que le syndicat. Elle diffère du syndicat qui ne rassemble que des « personnes exerçant la même profession, des métiers similaires . . . ou des professions connexes concourant à l'établissement de produits déterminés » (Code du travail, tome III, art. 2). Un syndicat peut adhérer à une association dont les buts ne sont pas identiques aux siens (pour les groupements de personnes morales adhérant aux mêmes buts, la loi a défini les « unions »). Les associations peuvent elles-mêmes se grouper en « unions » (décret du 16-8-1901, art. 7). Une coopérative peut également y adhérer.

4) Les syndicats peuvent se constituer librement, ce qui leur confère une large autonomie (Code du travail, art. 12) et à la différence des associations, sans passer par les formalités de publicité, ni par un contrôle de l'Etat.

Les étrangers peuvent être membres d'un syndicat sans pouvoir cependant accéder à sa gestion (décret-loi du 12-11-1938).

Un syndicat peut devenir sociétaire d'une coopérative (pour les opérations relevant de ses activités propres, et à l'intérieur de la circonscription de la coopérative). Ses membres ne peuvent bénéficier de ses services que s'ils sont eux-mêmes sociétaires de la coopérative.

Par contre, une coopérative ne peut adhérer à un syndicat (cette difficulté aura tout son sens à propos des « groupements de producteurs », dans le cadre de la loi d'orientation agricole de 1961).

5) Pour pouvoir avoir une action publique réelle, et pouvoir donc jouir de la capacité juridique, les associations doivent être déclarées (c'est-à-dire rendues publiques par les soins de ses fondateurs — loi de 1901, art. 5). Elle peut alors « ester en justice » (art. 6).

Le syndicat peut agir de même, non pas pour défendre les intérêts individuels de ses membres, comme l'association, mais relativement aux faits portant préjudice à l'intérêt collectif de la profession (Code du travail, art. 11).

d) Ressources

Le syndicat, comme l'association, ne peut constituer de capital social. Ses ressources sont essentiellement déterminées par les statuts du syndicat, et se décomposent en :

1) Cotisations des membres

2) Subventions publiques ou privées, legs et dons

Les syndicats subventionnés, comme tous les organismes qui recouvrent des subventions de l'Etat, des départements ou des communes, sont soumis à un contrôle : par présentation de son budget et de ses comptes (décret du 25-6-1934 — décret du 26-5-1955) aux contrôleurs d'Etat ou à des membres de commission de contrôle qui peuvent se faire présenter « tous documents dont la production serait jugée utile ».

Les chambres d'agriculture peuvent également accorder des subventions aux syndicats (art. 536 du Code rural).

3) Le prix des fournitures livrées, des services rendus, des apports mobiliers apportés lors de la fondation

L'association déclarée peut :

« acquérir à titre onéreux, posséder et administrer les cotisations de ses membres, le local

destiné à son administration et à ses réunions, les immeubles strictement nécessaires à l'accomplissement du but qu'elle se propose » (loi de 1901, art. 6).

Cependant, la « reconnaissance d'utilité publique », (loi de 1901, art. 10 et 11) accordée à des associations déclarées depuis au moins trois ans, et poursuivant un but d'intérêt général, donne à celles-ci la faculté de recevoir des dons, legs ou libéralités de personnes privées, et même des immeubles, dans la mesure où ceux-ci sont nécessaires au fonctionnement de l'association. Elle est conférée par décret du président de la République sur avis du Conseil d'Etat.

Le syndicat lui, peut « acquérir, à titre gratuit ou onéreux, sans autorisation, des biens meubles ou immeubles » (Code du travail, livre III, art. 10), non seulement pour ses usages professionnels, mais encore à titre de placement.

e) Régime fiscal et social

Personne morale, l'association est soumise à la législation de droit commun (sécurité sociale, réglementation sur les salaires), et aux impôts sur les personnes physiques (contribution mobilière, impôt foncier, impôt sur le chiffre d'affaires etc.).

1) Impôts directs :

Ce sont des impôts sur les bénéficiaires, les sociétés et personnes morales, la contribution foncière et la taxe d'apprentissage.

Sont exonérés « les syndicats agricoles et les coopératives agricoles d'approvisionnement et d'achat ainsi que leurs unions fonctionnant conformément aux dispositions légales qui les régissent, à condition que leurs opérations portent exclusivement sur les produits ou instruments nécessaires à l'exploitation agricole elle-même » (CGI, art. 207).

Les syndicats agricoles bénéficient donc d'avantages particuliers sur les autres syndicats :

- la patente : l'article 1454-5 du Code général des impôts exonère les syndicats professionnels agricoles (de même que les sociétés coopératives et leurs unions) lorsqu'ils traitent exclusivement les produits des sociétaires ou agissent exclusivement pour eux ;

- contribution mobilière (CGI, art. 1431 et 1444) : les syndicats sont imposables pour les locaux

sans caractère industriel ou commercial qu'ils occupent (Conseil d'Etat 4-12-1907) ; cependant les syndicats exerçant une profession lucrative dans des locaux meublés et donc déjà imposés à la patente, ne sont pas imposables à la contribution mobilière (CGI, art. 1436).

2) Impôts indirects :

Taxe sur le chiffre d'affaires (taxe sur la valeur ajoutée de 20 % : TVA : taxe sur les prestations de services de 8,50 % : TPS ; taxe locale : TL).

Les syndicats agricoles ne sont pas soumis au paiement de ces taxes lorsque leurs opérations portent sur des produits ou services nécessaires aux exploitations agricoles (Journal officiel des débats à l'Assemblée nationale du 2-4-1955 — question no. 14 516 de M. Jean PUPAT). Ils relèvent alors des articles 257 et 271 du Code général des impôts.

f) Les « unions », groupements de syndicats

« Les syndicats professionnels régulièrement constitués ... peuvent librement se concerter pour l'étude et la défense de leurs intérêts économiques, industriels, commerciaux et agricoles » (Code du travail, livre III, art. 24).

L'union peut donc regrouper des syndicats de professions différentes.

« Les unions jouissent de tous les droits conférés aux syndicats professionnels » (art. 26).

g) Conclusion

Ces principales caractéristiques, en particulier l'absence de capital social, conduiront à utiliser les associations et les syndicats, non pour des groupements « primaires » de base ou ayant une fonction commerciale, mais plutôt pour réunir ces derniers dans un regroupement plus large. Les fédérations d'associations professionnelles, les confédérations qui peuvent réunir à la fois des syndicats et des associations, ne peuvent se placer que sous le régime de la loi de 1901.

3. LES COOPERATIVES ET LES SICA

a) Textes de base

Les coopératives agricoles ont effectivement fonctionné comme groupements avant que la législation leur définisse un statut précis.

Les lois des 29 décembre 1906 et 5 août 1920, donnèrent les premières règles applicables aux sociétés coopératives agricoles, ainsi qu'aux Sica à propos de l'établissement de la législation sur le crédit agricole mutuel.

La loi du 12 juillet 1923 définissait le statut juridique de ces groupements.

La loi du 8 août 1935 définissait le statut fiscal des coopératives.

La loi du 4 septembre 1943, puis l'ordonnance du 12 octobre 1945 définissait désormais les coopératives comme ne pouvant être que des « sociétés civiles particulières ».

La loi du 10 septembre 1947 donnait le cadre d'ensemble de la coopération. Elle a été complétée par le décret du 4 février 1959, les décrets du 5 août 1961 et du 29 décembre 1961 d'application de la loi d'orientation agricole du 5 août 1960 « en vue d'adapter... les coopératives et les Sica... aux exigences économiques et sociales d'une agriculture moderne ».

Il n'y a donc pas un statut complet de la coopération, ni même un statut juridique spécial. Ce sont les réformes de 1961 qui créent un cadre d'ensemble de l'organisation économique des agriculteurs (décret du 5-8-1961, loi du 29-12-1961).

b) Définition et objet

Les coopératives agricoles sont des sociétés dont les objets essentiels sont de :

1) réduire, au bénéfice de leurs membres et par l'effort commun de ceux-ci, le prix de revient, et le cas échéant, le prix de vente de certains produits ou de certains services, en assumant les fonctions des entreprises ou intermédiaires dont la rémunération grèverait le prix de revient ;

2) améliorer la qualité marchande des produits fournis à leurs membres ou de ceux produits par ces derniers et livrés aux consommateurs (loi du 10-9-1947, art. 1er).

« Les sociétés d'intérêt collectif agricole Sica ont pour objet de créer ou gérer des installations et équipements, ou d'assurer des services, soit dans l'intérêt des agriculteurs d'une région rurale déterminée, soit, de façon plus générale, dans celui des habitants de cette région sans distinction professionnelle » (loi du 5-8-1961, art. 1er).

c) Caractéristiques comparées

1) Association de personnes (au minimum 7), dans laquelle chacun possède un droit égal « un homme — une voix », la coopérative diffère de la société classique (régie par l'art. 1832 du Code civil) qui, comme nous l'avons vu à propos des associations, vise à partager un bénéfice. A cette notion de profit, la coopérative substitue celle de services :

- lors de la dissolution d'une coopérative, l'excédent d'actif est obligatoirement dévolu à d'autres coopératives ou à des œuvres d'intérêt général agricole ;

- le remboursement des parts sociales ne peut dépasser le montant de leur valeur nominale ;

- les fonctions d'administrateur sont gratuites... ; dans la Sica, sociétés de personnes, le pourcentage des voix attribué à chaque sociétaire dans les assemblées est limité.

2) La coopérative diffère du syndicat et donne au producteur des moyens d'action plus larges :

- elle peut distribuer aux sociétaires, en fin d'exercice, les excédents de recettes ; les syndicats ne peuvent distribuer de ristournes ;

- l'absence de capital, la liberté pour le membre d'un syndicat de le quitter à tout moment (corollaire du rôle de défense des intérêts professionnels), affaiblissent les garanties que le syndicat peut offrir à un fournisseur ou à un bailleur de fonds ;

- enfin, la fonction de gestion des intérêts économiques des agriculteurs par la coopérative s'oppose à celle de défense des intérêts de la profession par le syndicat.

3) Bien qu'issu de la coopération (loi du 10-9-1947), le statut des Sica s'en différencie nettement :

- par la faculté (loi du 7-2-1953, décrets du 30-9-1953 et du 20-5-1955) d'admettre des non agriculteurs comme sociétaires (seulement dans la limite de 30% du nombre des sociétaires) ; les intérêts agricoles doivent donc rester toujours prééminents ; peuvent donc être sociétaires, des professionnels non agricoles en vue d'assurer un meilleur emploi des services ou installations communes (entrepôts frigorifiques, stations de conditionnement...) ;

- par l'existence de deux sortes de membres :

les sociétaires,

les usagers avec lesquels la Sica peut réaliser certaines opérations (loi du 16-4-1935).

Ceci a pour intérêt d'apporter un correctif aux irrégularités ou ruptures dans les apports des sociétaires, si ceci aboutit à des difficultés sur le plan de la commercialisation.

4) Les coopératives « sociétés civiles particulières » sont soumises au double contrôle des ministères de l'agriculture et des finances (loi du 14-5-1946).

Ce contrôle se traduit par un « agrément » examinant la régularité des formalités de constitution et la conformité des statuts avec les statuts-types des diverses catégories de coopératives :

- coopératives de production, transformation, conservation et vente de produits agricoles, type A,
- coopératives d'achat et d'approvisionnement, type B,
- coopératives de services, type C.

Cet agrément est exercé par le Conseil supérieur de la coopération agricole et un Comité central d'agrément (décret du 4-2-1959, art. 41).

5) Les Sica peuvent se placer :

- soit sous le régime des sociétés civiles particulières (Code civil, art. 1832 à 1873),
- soit sous le régime des sociétés anonymes « S.A. », à capital et personne variable (loi du 24-7-1867),
- soit sous celui des sociétés anonymes à responsabilité limitée « S.A.R.L. » (loi du 7-3-1925).

Notons que, de son propre chef, la Sica ne peut se transformer qu'en société coopérative agricole.

6) D'importantes réformes ont été faites en 1961; en exécution de la loi d'orientation agricole du 5 août 1960, et après agrément du Conseil supérieur de la coopérative agricole, l'exposé des motifs du projet de loi ayant abouti à la loi du 29 décembre 1961, définit très clairement les rapports de complémentarité entre la coopération et les Sica :

- « la coopération agricole est l'institution de droit commun dans l'organisation de l'infrastructure économique de l'agriculture; tout projet doit donc se réaliser sous cette forme institutionnelle chaque fois que ses exigences techniques et économiques ne sont pas en contradiction avec le statut juridique en cause;
- lorsque les exigences susvisées ne peuvent être respectées qu'avec l'appoint de concours

extérieurs au monde coopératif, pour assurer le plein emploi d'un ensemble destiné à la transformation et d'une façon générale à la valorisation de produits agricoles, on se trouve dans le champ d'action des Sica ;

- les sociétés coopératives agricoles et les Sica peuvent, pour mieux assurer leur position sur le marché, constituer entre elles des sociétés commerciales auxiliaires qui font cependant partie de l'organisation professionnelle... ».

De plus, cette réforme fait une distinction entre deux catégories de Sica :

- les sociétés qui ont un but essentiellement économique, telles que, par exemple, les entrepôts frigorifiques pour fruits et légumes; celles-ci surtout nous intéresseront, elles doivent effectuer, au moins, 50% de leurs opérations avec leurs sociétaires;
- les sociétés à but social intéressent la population d'une zone rurale (électrification, habitat etc.).

Enfin, le décret du 5 août 1961, et la loi du 29 décembre 1962, protègent et contrôlent l'emploi de l'appellation « Sica » par la formalité dite de l'enregistrement. Elle a pour but de vérifier la conformité des dispositions statutaires d'une Sica avec la loi et les règlements en vigueur. Il est analogue à l'« agrément » des coopératives, tout en ayant moins de portée.

Ainsi que l'a souligné l'exposé des motifs du décret du 5 août 1961, les Sica ne peuvent en aucun cas servir, par le canal d'une intégration verticale à la mise en place du « système contractuel » prévu par la loi d'orientation agricole de 5 août 1960.

« Il est interdit de subordonner, par disposition statutaire ou autrement, les prestations d'objets ou services à un sociétaire, à des prestations que lui-même devait faire à la société » (art. 2).

Ce texte, assez peu clair, vise par exemple, à empêcher la création de Sica associant, d'une part, des agriculteurs ou groupements agricoles, et, d'autre part, des industriels, commerçants ou groupements de ceux-ci dont les premiers utiliseraient les services.

d) Ressources

1) Capital

Le capital de la coopérative est constitué de parts (en parts ou actions pour la Sica selon

la forme juridique) nominatives indivisibles, transmissibles par cession avec l'agrément du Conseil d'administration (loi du 5-8-1920). Afin d'asseoir la stabilité de la coopérative, la cession de parts en cas de départ est limitée par l'engagement du sociétaire d'utiliser la coopérative pendant une durée fixée statutairement (art. 14). De même, nul ne peut se retirer si son départ doit porter un préjudice au bon fonctionnement de la coopérative (privation d'apports de récoltes etc.).

Les parts devant être libérées entièrement à la souscription (décret du 4-2-1959, art. 9), le décret du 5 août 1961 admet une libération du quart à la souscription. Dans la Sica, la libération est fonction du statut juridique choisi. Elles reçoivent un intérêt limité à 6 % maximum en fonction des excédents réalisés pendant l'exercice (art. 10).

Le capital est réparti entre les sociétaires, en fonction des opérations qu'ils s'engagent à effectuer avec la coopérative (livraison de quantités déterminées de production, sans pour autant qu'il y ait engagement d'exclusivité de livraison).

Il peut être augmenté par l'adjonction de nouveaux membres, par la souscription de parts supplémentaires par les sociétaires. Il peut être diminué par les démissions, exclusions, décès etc.

Il n'est limité ni pour le capital initial, ni pour les augmentations de capital (art. 11).

2) Subventions

Elles peuvent être obtenues pour des projets reconnus par l'inscription aux programmes d'investissements agricoles annuels, établis par des commissions d'investissements, et arrêtés par le ministère de l'agriculture.

Elles intéressent la création ou l'aménagement des stations de conditionnement, des installations frigorifiques etc.

Elles sont habituellement de 20 % de la dépense reconnue pour les constructions nouvelles, et de 10 % pour les aménagements.

Elles sont payables partie en capital, partie en annuités sur quinze ans. Leur remboursement peut être exigé si les coopératives cessent leur activité entre-temps.

3) Prêts

- Des prêts à court et moyen terme (maximum 10 ans) à intérêts d'environ 6,5 %, peuvent être obtenus des caisses locales de crédit agricole mutuel ;

- des prêts à long terme (15 à 20 ans — intérêt environ 3 %), la coopérative assurant au moins 40 % du montant des travaux, peuvent être accordés par la Caisse nationale de crédit agricole. Ils doivent depuis le 1er juillet 1948, être agréés par le ministère de l'agriculture, dans le cadre de programmes d'investissements agricoles.

Par exception, avec les règles signalées plus haut, limitant la responsabilité des sociétaires, ceux-ci sont solidairement responsables du remboursement des prêts accordés par la Caisse nationale de crédit agricole (art. 732 du Code rural).

4) Emprunts

De plus, des emprunts à court ou moyen terme peuvent être souscrits auprès des sociétaires.

Des crédits peuvent également être obtenus des banques (y compris les crédits documentaires, escomptes, garanties, etc.).

5) Réserves

Leur existence dans les Sica marque une innovation sur les coopératives :

- « réserve légale » pour les S.A. (loi du 27-7-1867), ou S.A.R.L. (loi du 7-3-1925), par prélèvement annuel jusqu'à concurrence du dixième du capital social ;

- « réserve des bénéfices provenant d'opérations effectuées avec les non sociétaires » prévue par le décret du 5 août 1961 ;

- des « réserves statutaires » peuvent être encore constituées sur l'excédent.

e) Régime fiscal

L'interprétation comparée des divers textes législatifs est parfois délicate.

Dans l'ensemble, le régime fiscal des coopératives est analogue à celui des syndicats agricoles (impôts sur les bénéfices des sociétés et per-

sonnes morales — contribution foncière des propriétés bâties — contribution mobilière — patente — versement sur les salaires).

Les Sica constituées sociétés anonymes « S.A. » ou « S.A.R.L. » sont assujetties à l'impôt sur les sociétés (circulaire 2218 du 27-3-1963, de la direction générale des impôts « DGI »).

Taxes sur le chiffre d'affaires « TVA » « TPS » « TL » : les textes en vigueur ne prévoient pas d'exemption pour les Sica qui ne bénéficient donc pas des avantages concédés aux coopératives et syndicats.

Précisons, à propos du régime fiscal, que la transformation d'une coopérative en Sica est assujettie à de nombreux impôts qui interdisent pratiquement l'opération (lettre du 1-4-1963 de la DGI à la fédération nationale des Sica). Les incidences fiscales de l'opération inverse n'ont pas encore été précisées par la DGI.

f) Unions et fédérations de coopératives

De même que pour les syndicats, les unions « coopératives de coopératives » sont des groupements correspondant à des activités économiques. Elles doivent passer par la procédure d'« agrément », comme les coopératives. Leurs statuts-types sont définis par l'arrêté du 10 janvier 1957.

Les fédérations ont plutôt un rôle de représentation, juridique ou de défense, de la coopération. Elles peuvent se constituer librement (ordonnance du 12-10-1945, décret du 20-5-1955, décret du 5-8-1961).

g) Conclusion

La formule coopérative a marqué un progrès sur le syndicat ou l'association. C'est le type du groupement « primaire » à rôle économique. Elle a pris un rapide essor dans le secteur des fruits et légumes depuis la fin de la seconde guerre mondiale.

En face des nouvelles nécessités commerciales qui assaillent les groupements, et dont nous avons parlé au début de ce chapitre, les limitations juridiques de la coopérative (obligation p. ex. de ne faire d'opérations qu'avec les sociétaires) ont détourné d'elle certains producteurs qui ont opté pour les formules plus souples, telles que les sociétés d'intérêt collectif agricole.

4. LA REFORME ACTUELLE - LES GROUPEMENTS DE PRODUCTEURS

Elle s'exprime par la loi d'orientation agricole du 5 août 1960, la loi complémentaire du 8 août 1962, les décrets du 29 juillet 1961, du 22 novembre 1962, du 2 août 1963 etc. et ceux encore attendus.

Elle a particulièrement été influencée par les travaux de la « Conférence de la table ronde » de l'été 1961, entre le gouvernement et les représentants de la profession agricole.

En quoi consiste la réforme :

a) L'organisation du marché

L'organisation du marché d'un produit se fait en trois étapes (loi complémentaire, décret du 22-11-1962).

1) Première étape : « la reconnaissance »

Les producteurs de base se groupent dans une région donnée de production du produit.

Les formes juridiques possibles sont l'association (loi de 1901), le syndicat, la coopérative, la Sica, à l'exclusion des autres formes.

Les groupements demandent la « reconnaissance » accordable à ceux qui « édictent les règles destinées à organiser et discipliner la production ou la mise en marché, à régulariser les cours, à orienter l'action de leurs membres vers les exigences du marché » (art. 14).

Les groupements reconnus bénéficieront des priorités et avantages particuliers dans l'attribution de l'aide que l'Etat pourra apporter pour l'organisation de la production...

La reconnaissance peut être retirée si la gestion du groupement est défectueuse, les conditions d'octroi, la qualité des produits non respectées.

2) Deuxième étape : « le comité économique agricole ».

Les groupements reconnus et les syndicats à vocation générale, se groupent en comité économique agricole (art. 15).

Celui-ci vise à harmoniser, dans une région donnée, les disciplines de production et de commercialisation, et à appliquer les règles

communes de mise en marché du produit entre les seuls groupements adhérents.

Il peut se constituer, soit sous forme d'association (loi de 1901) ou de syndicat. Une coopérative ne pouvant adhérer à un syndicat, c'est donc de préférence la forme d'association qui prévaudrait.

Il peut être agréé par le ministère de l'agriculture et bénéficier des priorités et avantages dont bénéficient les groupements reconnus.

3) Troisième étape : l'« extension »

« Les comités justifiant d'une expérience satisfaisante... peuvent demander au ministère de l'agriculture... que soient rendues obligatoires pour l'ensemble des producteurs de la région considérée » les règles acceptées par leurs membres (art. 16) telles que l'extension du principe prix de retrait prévue par une procédure spéciale.

Pour ce faire, un référendum, organisé par les chambres d'agriculture, doit recueillir le suffrage des deux tiers des producteurs rassemblant la moitié des productions réalisées.

Le prélèvement de cotisation (art. 17) est prévu.

b) *Conséquences de cette réforme*

Les producteurs pourront organiser eux-mêmes leurs marchés dont l'évolution est jalonnée par les décrets-lois de septembre 1953, ceux de septembre et octobre 1957⁽¹⁾.

Cette réorganisation se fait dans le cadre juridique actuel. Il semblerait cependant souhaitable qu'un support juridique soit donné à l'organisme qui sera chargé, après le référendum, de l'application des règlements obligatoires.

Le caractère d'intérêt général de la troisième étape implique le contrôle et l'intervention de l'Etat sur les groupements reconnus et les comités agréés.

L'importance de cette intervention et ce contrôle semblent actuellement faire hésiter les groupements à demander leur reconnaissance ou leur agrément. Il reste à connaître aussi l'efficacité et la portée réelle de la procédure d'extension.

(1) Voir XIII^e congrès de 1959 de la FNSEA.

Cette réforme intéresse les disciplines de mise en marché mais n'intervient pas dans l'acte de vente ou dans le problème des prix. Le producteur ou le groupement ont l'entière liberté du choix de leur acheteur. Rappelons que le mécanisme des prix n'appartient plus, dans le cadre du traité de Rome, à une discipline nationale, mais à un processus communautaire de détermination.

DEUXIEME PARTIE

Importance des groupements

1. *ORIGINE DE LA STRUCTURE ACTUELLE*

En Provence tout d'abord le peu d'importance des groupements se rattache probablement à la grande diversité des espèces de fruits et légumes produits, on y fait de tout, à la structure extrêmement morcelée et ancienne de l'exploitation, et surtout au maintien très marqué des formes individualistes et traditionnelles de production et de commercialisation. Par rapport aux autres, ces régions n'ont pas, ou que peu, évolué. Les entraves du passé retardent plus qu'ailleurs les réorganisations nécessaires, et se traduisent par des contradictions entre le souci de préserver les habitudes anciennes et le besoin de se réformer.

Les groupements ont été constitués très tôt dans le Roussillon et aussi, dans la vallée du Rhône. Depuis quelques années, il y en a peu de nouveaux; c'est le type de la région actuellement « stabilisée ».

La vallée de la Garonne par contre est tout l'opposé de la Provence, avec de nombreux vergers plus récents, créés souvent par de nouveaux producteurs apportant avec eux des idées plus « industrielles » de production (créant surtout des vergers de dimensions relativement grandes, à forte proportion de pommes), plus rompus aux problèmes commerciaux, et moins retenus par les habitudes du passé. De ce fait, la croissance des groupements y est abondante et rapide.

Bien que moins spectaculaire, la création de groupements dans la vallée de la Loire, avec des producteurs peut-être plus engagés par les habitudes anciennes, a été plus rapide qu'en Provence.

L'inégale répartition des installations, existant selon les groupements, s'éclaircit si l'on fait un

bref rappel de son évolution depuis la dernière guerre.

Les stations fruitières, essentiellement coopératives, ont été tout d'abord (de 1943 à 1955) nombreuses dans les régions de production de fruits à noyau : Roussillon, vallée du Rhône. Elles se caractérisaient soit (Roussillon surtout) par des installations nombreuses, assez simples, de conditionnement et de pré-réfrigération, soit (vallée du Rhône surtout) par des stations importantes, parfois imposantes, largement et solidement construites, dotées progressivement de chambres frigorifiques, avec une mobilisation de fonds importants.

Puis, aux environs de 1955, apparaissent des vergers modernes à prédominance de fruits à pépins (pommes surtout) exigeant une importante capacité de stockage sous froid. L'implantation géographique de ces vergers augmentait sensiblement l'aire des zones de plantations fruitières, particulièrement dans la moitié sud de la France. L'équipement correspondant se situait moins dans les coopératives que dans les groupements à capacités commerciales plus étendues.

C'est ce qui explique que l'on trouve davantage dans des Sica, ou des sociétés diverses, des stations récentes, modernes, de construction plus légère, mais abritant un matériel plus perfectionné, et construites surtout pour le traitement des pommes.

Par opposition, les stations plus anciennes, d'infrastructure plus lourde (souvent sur plusieurs étages) à prédominance de fruits à noyau, se rencontrent davantage chez les coopératives.

2. IMPORTANCE QUANTITATIVE

a) *Le nombre des groupements et l'importance quantitative*

Nous avons dressé pour cette étude un recensement des organismes de vente sur quarante-cinq départements choisis comme les plus représentatifs, et rassemblant une part importante de la production nationale de fruits et légumes. Dans chacun d'eux, nous nous sommes efforcés de dénombrer tous les groupements existant en 1962.

La production nationale, par produit, des fruits et légumes de plein champ, commercialisée pendant les trois dernières années, est rassemblée dans l'annexe no. 27.

Les quarante-cinq principaux départements retenus représentent 75 % de la production totale de fruits et légumes : 83 % de la production fruitière totale française de 1961-1962 et 70 % de la production légumière (voir annexe no. 28). Les déductions que nous tirerons, sur leur seule référence, semblent donc pouvoir être assez représentatives de la situation générale.

- Nombre de groupements

Les associations (3) et syndicats (12) représentent ensemble 7 % du nombre des groupements et 5 % des capacités de stockage. Ceci n'est que l'illustration des faibles moyens dont ils peuvent disposer, et du rôle, davantage de représentation ou de défense professionnelle, joué par eux.

Les coopératives (140) rassemblent 70 % du nombre des groupements recensés et des installations. Premières sociétés créées, disposant de facilités d'investissement avantageuses, raisons d'être d'installations en commun, leur position s'explique aisément.

Les Sica (32) représentent 15 % du nombre des groupements recensés, et 7 % des capacités frigorifiques. Créées récemment, pour disposer de moyens commerciaux inaccessibles aux coopératives, la faiblesse relative de leur équipement s'explique par leur jeunesse et leur raison majeure d'être.

Enfin, les autres groupements, essentiellement sociétés civiles, en plus des groupements de fait, sont au nombre de 18, soit environ 10 % du nombre total et disposent de 75 000 mètres cubes, soit près de 20 % des capacités frigorifiques.

- Importance quantitative

Il ressort des données de l'annexe no. 28 que les groupements doivent rassembler environ 15 à 20 % des tonnages de fruits commercialisés, et environ 8 à 10 % des tonnages de légumes.

Par rapport à cette moyenne, les écarts sont très sensibles, selon les produits. C'est ainsi que dans le Roussillon, les coopératives traitent près des deux tiers de la récolte d'abricots. De même, celles-ci traitent la majeure partie de la production de salades commercialisée.

En Sologne, 5 ou 6 coopératives font 35 % de la production régionale d'asperges. Chaque coopérative fait en moyenne 4 à 500 tonnes d'asperges et rassemble 200 à 250 producteurs.

En Bretagne, comme nous le verrons plus loin, la Sica de Saint-Pol-de-Léon rassemble les quatre cinquièmes de la production de choux-fleurs et d'artichauts.

Les pêches, dans le Sud-Ouest, la vallée du Rhône et les Pyrénées-Orientales passent par les groupements dans des proportions supérieures à la moyenne générale de 15 à 20 %.

Dans le Nord, il y a un seul groupement pour les endives à Cambrai. Il traite 1 % du tonnage total d'endives.

La concentration de tonnage entre les mains des groupements est donc non négligeable, particulièrement en fruits. Toutefois, elle reste encore modeste, par rapport à l'ensemble des produits commercialisés. Leur puissance économique risque donc d'être limitée d'autant.

- Répartition relative en classe

Elle est figurée dans l'annexe no. 30. La moyenne de tonnage traitée par les groupements dépasse légèrement 2 000 tonnes : 80 % font moins de 3 000 tonnes ; 20 % des groupements traitent 55 % du tonnage.

b) Perspectives d'évolution des tonnages

Les prévisions sont très différentes selon qu'il s'agit de fruits ou de légumes. Il est en effet très aléatoire de vouloir établir même un ordre de grandeur pour des productions annuelles. Nous préférons nous en tenir aux estimations faites pour les fruits où elles sont établies en fonction du nombre et de l'âge des arbres.

Il apparaît qu'en trois ans, de 1962 à 1965, le tonnage de fruits traité par les groupements fera plus que doubler.

Cette progression devrait être particulièrement sensible :

- dans les régions où dominent les pommes (Sud-Ouest plus spécialement),

- dans les régions à jeunes plantations.

Il semble d'ailleurs que le tonnage moyen de fruits traité par un groupement augmentera ⁽¹⁾.

(1) Voir M. Ph. Mainie, « Les groupements de producteurs de fruits et légumes » Institut national de la recherche agronomique.

Cette progression dépasse la propre progression des récoltes. On se rappelle en effet que le groupe de travail équipement collectif de la commission du Plan, estime à 50 % l'accroissement des récoltes de fruits entre 1960 et 1965.

c) Répartition géographique des groupements

Si on s'interroge sur leur localisation régionale (voir annexe no. 23) nous remarquerons :

1. Pour la production fruitière : c'est dans le sud-ouest de la France, et dans les Pyrénées que les groupements ont la plus grande importance relative (Lot-et-Garonne, Tarn-et-Garonne, Gers, Haute-Garonne, Pyrénées-Orientales et Aude) et dépassent tous de 20 % la production départementale.

Dans la région rhodanienne cette importance est encore au-dessus de la moyenne.

Dans la vallée de la Loire (région de Nantes) et le Maine-et-Loire (région d'Angers), les groupements rassemblent une forte proportion de la production régionale.

Par contre, dans les deux départements provençaux du Vaucluse et des Bouches-du-Rhône (parmi les plus importants en tonnage), leur importance relative est modeste.

2. Pour la production légumière, si les groupements des Pyrénées-Orientales rassemblent des tonnages comparativement importants, c'est en fait dans les pays de la Loire que leur importance est la plus large.

Nous proposons de traiter, plus loin et à part, la situation dans le Finistère, nous ne ferons que mentionner ici la position privilégiée de ce département.

Comme pour les fruits, la Provence ne voit qu'une part très réduite de sa production légumière passer par les groupements.

d) Équipement des groupements

Il serait d'une grande utilité d'avoir l'inventaire des stations de conditionnement et des entrepôts frigorifiques de fruits et légumes.

Il ne semble pas que ce recensement ait été dressé. Mieux même, nous avons dû constater des divergences d'estimations notables selon les sources d'information utilisées. D'autre part, s'il semble que l'on puisse serrer d'assez près

le recensement des moyens de stockage frigorifique, celui des moyens de conditionnement (surface couverte, appareillage) est beaucoup plus incertain. Nous avons donc jugé préférable de concentrer notre enquête sur les capacités de stockage frigorifique.

Dans ces conditions, il nous faut mentionner la distorsion que ce choix cause dans la représentativité des moyens de stockage comme moyen d'estimation des installations. La spécialisation, plus ou moins grande, d'une installation sur un ou plusieurs produits exigeant le passage ou le stockage en chambre froide (les fruits utilisent évidemment beaucoup plus la chambre froide que les légumes), modifie le rapport entre ces derniers et les surfaces réservées au conditionnement et à la manipulation. L'annexe no. 34 donne une idée de cette distorsion et de ses principales causes.

Une enquête du génie rural estime qu'approximativement 1,1 million de mètres cubes de stockage frigorifique sont à la disposition des fruits et légumes en France en 1962. Cette capacité se ventile de la façon suivante :

| | |
|-------------------------------------|--------------------------------------|
| - petites stations | 100 000 à 200 000 m ³ |
| - marchés d'intérêt national | 100 000 m ³ |
| - entreprises diverses commerciales | 150 000 à 200 000 m ³ |
| - principales stations | 650 000 m ³ |
| | <hr/> |
| | 1 000 000 à 1 150 000 m ³ |

Les petites stations rassemblent les installations dont le recensement est particulièrement aléatoire. Une partie seulement d'entre elles (quand ce sont des groupements), ainsi que divers entrepôts publics ou privés, ont été reprises dans les chiffres de l'annexe no. 32.

Les entreprises diverses rassemblent en particulier les entrepôts publics ou les autres entreprises dans la mesure où elles participent aux fruits et légumes.

L'annexe no. 32 rassemble, pour les quarante-cinq départements sélectionnés, 280 unités de conditionnement. La plupart sont équipées de chambres froides dont la capacité totale de stockage s'élève à 669 000 mètres cubes. Les 205 groupements recensés avec 403 000 mètres cubes rassemblent donc pratiquement environ 40 % de la capacité de stockage nationale totale disponible ou encore 60 % de la capacité de stockage totale, des stations fruitières recen-

sées. En nombre, les groupements recensés rassemblent 75 % du nombre des principales stations.

Les onze départements, plus grands producteurs, sur les quarante-cinq recensés (Ardèche, Bouches-du-Rhône, Dordogne, Drôme, Haute-Garonne, Gironde, Lot-et-Garonne, Maine-et-Loire, Pyrénées-Orientales, Tarn-et-Garonne, Vaucluse) rassemblent 398 000 mètres cubes sur les 669 000 totaux, soit 60 % des capacités frigorifiques totales recensées. Sur ces mêmes départements, les groupements rassemblent 254 000 mètres cubes, soit 65 % des 398 000 mètres cubes. La concentration des installations de ces départements est donc supérieure à la moyenne tant dans leur ensemble qu'en ce qui concerne les moyens des groupements.

En Ardèche et dans les Pyrénées-Orientales, régions où prédominent les fruits à noyau, l'action coopérative est importante et rassemble une très grande part de toutes les installations existantes (voir annexe no. 32).

En Dordogne, en Haute-Garonne et Tarn-et-Garonne, dans certaines parties du Sud-Ouest, l'importance relative des installations de groupements est moindre. Ceci s'explique par la présence de quelques-unes des plus importantes stations appartenant à des particuliers.

Dans les régions de faible production, les installations se trouvent principalement dans des groupements. Il n'y a pas de stations de groupements recensées dans sept départements sur quarante-cinq, vingt départements n'ont pas de stations autres que de groupements (voir annexe no. 32).

205 groupements équipés de moyens de stockage réunissent 403 000 mètres cubes, soit une moyenne de 1 950 mètres cubes par groupement. Dans les mêmes régions, 75 installations autres que de groupements réunissent 265 000 mètres cubes, soit une moyenne de 3 630 mètres cubes par producteur. La différence est grande. Elle doit être ramenée à de plus modestes proportions si l'on inclut le nombre de producteurs détenteurs de petites stations qui, comme nous l'avons signalé plus haut, n'apparaissent pas dans notre recensement.

Il a été recensé 9 installations dépassant une capacité de stockage individuelle de 10 000 mètres cubes (ce chiffre représente un stockage d'environ 1 800/2 000 t de pommes p. ex.), réparties de façon pratiquement équivalente entre les groupements et producteurs individuels (voir annexe no. 33).

La répartition des stations, selon leurs capacités frigorifiques de stockage (voir annexe no. 33) laisse penser qu'il y a un grand nombre de groupements disposant de très faibles capacités de stockage, et ceci dans de plus fortes proportions que chez les producteurs indépendants. Cette statistique doit être interprétée avec les mêmes réserves que ci-dessus en ce qui concerne l'influence des petites stations non recensées.

En conclusion, on peut dire que :

- les groupements sont plus abondamment équipés que les autres producteurs ;
- les groupements rassemblent une plus grande proportion de moyens, dans les régions à faible production de fruits et légumes, que les producteurs isolés ;
- les coopératives rassemblent les moyens les plus importants au profit, le plus souvent, des petites productions ;
- plus récemment, enfin, certains producteurs se sont, de préférence, rassemblés en Sica ou sociétés.

e) *Les « groupements de groupements »*

La nécessité de renforcer encore le mouvement amorcé depuis longtemps, de se rapprocher d'une réunification régionale de la production, de renforcer le pouvoir de négociation commerciale, a amené les groupements à se rassembler entre eux, de façon, plus ou moins étroite.

Il existe des unions en Provence, dans la vallée du Rhône, dans les Pyrénées-Orientales, dans l'Agonais, la région nantaise et le Maine-et-Loire.

Sans avoir constitué d'organisation intégrée, certains groupements ont cependant une action concertée : dans l'Adour, par exemple, dans le Lot-et-Garonne, à Aiguillon, et dans l'Aisne.

3. CONCLUSION

Les groupements de producteurs de légumes, et plus encore de fruits, semblent loin de rassembler la part du tonnage commercialisé susceptible de leur donner un pouvoir capable d'intervenir, de façon déterminante, sur la vente de ces produits.

Cependant, la rapidité de leur progression, dans les toutes prochaines années, pourrait apporter à leur dynamisme un pouvoir accru.

TROISIEME PARTIE

Rôle économique

1. L'ACTION SUR LES MEMBRES DU GROUPEMENT

Il est indispensable de souligner ici le renversement des préoccupations constaté chez un bon nombre de groupements surtout précisément chez les plus actifs.

Souvent, à l'origine, la tâche du directeur consistait à écouler la production apportée par les adhérents : toute proportion gardée, il vendait ce qu'on lui apportait.

Des contradictions alors apparaissaient : à certains moments, de massifs apports dépassaient les possibilités normales de vente ; à d'autres, le directeur n'avait plus les quantités qui lui étaient réclamées par les acheteurs. Les variétés livrées par les adhérents n'étaient pas celles qu'il fallait avoir pour vendre bien. De même, l'assortiment des calibres, le degré de maturité...

Les sanctions de ces à-coups étaient multiples. Les adhérents comparant leurs résultats à ceux des voisins indépendants manifestaient leur mécontentement. Le Conseil d'administration, embarrassé entre ses désirs et les réalités, entraînait même parfois en conflit avec le directeur. La situation, peu enviable, de ces derniers explique le changement malheureusement trop fréquent des titulaires de ce poste.

Le règlement de ce grave problème humain a souvent pesé de tout son poids dans l'orientation et le succès du groupement. Ces contradictions définissaient par elles-mêmes le remède à atteindre.

Il ne fallait plus orienter l'écoulement en fonction d'une optique tournée vers l'absorption pure et simple de la production, mais l'orienter en fonction d'une optique tournée vers les impératifs commerciaux.

C'est ainsi que, à des degrés divers, les préoccupations des groupements se sont traduites par des conseils ou des interventions (parfois librement proposées, parfois plus autoritaires)

auprès des membres sur la reconversion des vergers, les traitements, les normes de qualité, etc.

Soulignons, à ce propos, tout le profit que les producteurs ont retiré du concours des Ceta (centres d'études techniques agricoles). Après avoir participé efficacement à l'étude et à la vulgarisation des problèmes techniques, les Ceta ont apporté la même efficacité dans l'étude des problèmes commerciaux. Divers groupements, parmi les plus actifs sont nés des recherches et des habitudes de travail en commun données par les Ceta.

2. LA CONCENTRATION DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE - RELATIONS AVEC LE COMMERCE

Sur le plan local, le groupement prend naturellement à son compte une des fonctions commerciales de l'expéditeur : le groupement et éventuellement, (selon les produits) le conditionnement en vue de mettre sous forme commerciale le produit venant de la cueillette. La marchandise ne passe donc plus par les marchés locaux traditionnels.

Il y a donc là une manifestation de concentration et de raccourcissement des circuits de distribution qui met le producteur en liaison directe avec le commerce de gros ou à succursales multiples par exemple⁽¹⁾. Ceci n'est pas systématique. Nous citerons tel syndicat de producteurs de raisins de table du Vaucluse qui livre sa production pour être expédiée par un expéditeur de Carpentras.

Ce risque de concurrence pour la profession d'expéditeur, et plus généralement pour celui-ci la prise de conscience des nécessités de s'adapter, se sont aussi traduits chez celui-ci par des tentatives de groupement mais à un degré bien moindre que chez les producteurs. Cela leur permet, par des tonnages réunis, de spécialiser certains magasins sur certains produits, de passer des marchés avec les gros acheteurs, et de renforcer les capacités et la rentabilité des exportations. A Cavillon, 8 expéditeurs créent une société conventionnée en 1962.

Une étude réalisée par le centre technique inter-professionnel des fruits et légumes⁽²⁾ estime à

(1) De même les besoins de l'exportation conduisent aussi au groupement des producteurs, et même de leurs groupements : les coopératives d'asperges de Sologne envisagent de se regrouper ou même de fusionner dans ce but.

(2) CTIFL : « Fruits et légumes - leurs marchés en 1961 ».

10 ou au maximum 20 % du prix payé par le consommateur, la rémunération des services rendus entre la production et le transport interrégional. La substitution du groupement de vente à l'expéditeur apporte un certain profit au producteur. Cela situe à sa juste place les critiques parfois fracassantes portées sur les bénéfices exagérés, les « marges abusives » dans ce secteur des activités commerciales. L'intervention du groupe de vente agit donc moins au bénéfice d'une revalorisation finale du produit qu'à celui d'un accroissement du pouvoir de négociation du producteur.

Si le regroupement des 1500 expéditeurs n'en est qu'à ses débuts, comme celui des grossistes, stade suivant dans la commercialisation sous son type traditionnel (environ 2500 entreprises), celui des distributeurs est, on le sait, beaucoup plus avancé (chaînes de magasins, sociétés à succursales multiples etc.).

Quels sont donc les rapports entre les groupes de producteurs et ces derniers ?

On peut estimer que 80 % du tonnage des groupements est commercialisé avec les grossistes sous leurs diverses formes (grossistes traditionnels, grossistes livreurs), 2 à 3 % passent directement aux magasins de vente des détaillants et 17 à 18 % au commerce intégré.

Nous reproduisons, dans l'annexe no. 35, le tableau dressé par le CTIFL donnant la part des différents circuits dans la distribution des fruits et légumes en France. Ce tableau détaillé ne fait cependant pas apparaître les quantités exportées. Celles-ci sont faibles encore : on peut les estimer à environ 7 à 8 % de la production totale dont 3 à 4 % vont dans les pays de la CEE.

La comparaison des chiffres de ce tableau avec ceux ci-dessus montre tout de suite que la proportion des ventes des groupements au commerce intégré est très fortement supérieure à la moyenne : 8 %.

Les centrales d'achat des succursalistes recherchent donc le contact direct avec la production lorsqu'elles peuvent trouver des interlocuteurs capables de livrer « des volumes importants, de façon suivie, dans des qualités homogènes ».

Cette constatation est renforcée par le fait que les préférences des succursalistes (comme des grossistes d'ailleurs) vont aux groupes de vente de grande dimension. Toutefois les fruits et

légumes fournis par les groupements doivent représenter environ 10 % de l'approvisionnement du circuit intégré.

On voit que l'influence commerciale des groupements s'appuie davantage sur leur aptitude à être des interlocuteurs valables, (en se hissant à leur tour au niveau des concentrations commerciales) que sur le poids des tonnages qu'ils rassemblent chacun⁽¹⁾. C'est ce qui explique que les unions de groupement, là où elles existent (union des coopératives des Pyrénées-Orientales, de la vallée du Rhône, p. ex.), aient tendance à prendre en charge les relations commerciales avec le commerce intégré plutôt que les groupes eux-mêmes.

Signalons que c'est par l'action concertée, groupements - centrales d'achat, qu'ont été lancées les premières actions concertées de promotion des ventes en période d'abondance (pêches de la vallée du Rhône en 1961 p. ex.).

L'influence des groupements n'est d'ailleurs pas proportionnelle à la seule importance des tonnages traités par eux. Le groupement des maraîchers nantais, la Sica de Saint-Pol-de-Léon par exemple, bien que ne vendant pas eux-mêmes un tonnage, ont une importance prépondérante dans la commercialisation des produits de leur région. L'influence de ces groupements tient plus aux initiatives qu'ils sont en mesure de prendre sur le plan économique que sur les ventes proprement dites qu'ils peuvent contrôler.

Il nous faut aussi parler des *vellingen*. Il n'y en a qu'un petit nombre en France. Les principales sont celles de :

- l'union des coopératives des Pyrénées-Orientales à Perpignan,
- la Sica de Saint-Peray (Ardèche),
- la Sica de Montléry (Seine-et-Oise),
- et surtout les ventes aux enchères de Bretagne.

On les trouve dans les MIN (marchés d'intérêt national) tels que Chateaurenard etc. Cela est bien peu de chose par rapport à l'importance du système aux Pays-Bas qui, à la différence

⁽¹⁾ Une exception pourrait cependant se faire d'ici 3 à 5 ans lorsque les plantations récentes de pommes « golden delicious » entreront en pleine production. Cette variété récente représentera déjà en 1963/64 (estimation de la revue « Marché européen des fruits et légumes » du 12-9-1963) le tiers des 900 000 t de la récolte totale de pommes. Or, il se trouve que, très probablement, le marché de cette variété pourrait se retrouver pour une part importante entre quelques groupements, vergers industriels, commerçants importants. La force d'intervention de ceux-ci pourrait devenir importante.

de la France, a pu prendre en charge le régime de fixation des prix minimaux associé aux formules de retraits d'excédents.

L'esprit individualiste, bien connu, des Français, surtout dans la moitié méridionale de la France qui n'aime pas voir ses transactions étalées en public, n'y est pas étranger certes. L'existence d'autres courants de ventes, déjà en place, gêne aussi probablement la généralisation des ventes aux enchères.

3. LES GROUPEMENTS ET LES MARCHES D'INTERET NATIONAL « MIN »

Ces derniers ont été définis par les décrets du 30 septembre 1953 et du 25 août 1958.

On prévoyait à l'origine de couvrir le territoire d'un réseau de MIN qui rassemblerait, en un point unique, dans chaque zone, les activités commerciales, voire les moyens annexes de mise en marché (stockage, conditionnement). Depuis cette époque ce programme s'est assoupli à l'instar de l'évolution qui s'est manifestée par exemple aux Etats-Unis (voir l'étude du centre technique interprofessionnel des fruits et légumes « Missions fruits et légumes aux USA »).

De très grosses ressources financières étaient consacrées par l'Etat à la réalisation de ce programme déjà effectuée dans les villes d'Avignon, Chateaurenard, Nîmes, Agen, Montauban, Angers etc.

La conception adoptée pour les « cases » de grossiste expéditeur (cellules toutes identiques, disposées en lignes), se retrouvait dans les rares stations de conditionnement construites sur ces marchés.

Sans parler de cette conception trop théorique de la station d'emballage, on peut dire qu'en fait le MIN représente une réalisation qui s'oppose à celle des stations placées beaucoup plus près des lieux de production, de dimension et construction adaptées aux besoins propres de ses utilisateurs.

Certains groupements, installés dans les MIN, ont dû s'accommoder de cet état de fait (Sicagen, Sicafruit à Agen). D'autres ne peuvent s'en accommoder, devant les besoins d'installation nécessités par les récoltes à venir. Ils se sont installés à côté (la PAP à Avignon), ou ont conservé une antenne dans les MIN (Covifrugel à Nîmes). Ils y utilisent les moyens existants ou la fonction de centre d'établissement des

prix de référence ou de lieu de rencontre, que l'on reconnaît généralement comme une des raisons d'être de ces MIN.

Une tentative d'évolution de la conception d'origine du MIN vers un rapprochement de ceux-ci avec non seulement les installations commerciales mais encore les stations des groupements de producteurs est très activement menée à Angers. Il nous paraît utile de suivre l'expérience tentée à Angers, et de laisser s'installer là où elles doivent l'être les stations des groupements mieux adaptées et moins onéreuses que les « boxes » actuels des MIN.

Mais cette opposition se traduit encore d'une autre façon : l'ordre de grandeur des investissements nécessités pour la mise en place des installations fruitières indispensables pour les prochaines années est de 3 à 400 millions de francs, (participation de l'Etat : 175 millions de F). Or, on le sait, le coût d'un MIN est élevé (si bien que la location annuelle d'une station au MIN d'Agen est de 100 000 F/an!). On ne voit pas comment alors l'Etat pourra encourager simultanément ces deux types d'investissement.

4. L'INFLUENCE DES INVESTISSEMENTS ET DU COUT DU FONCTIONNEMENT SUR L'ACTIVITE ECONOMIQUE DES GROUPEMENTS

Dans le passé, les crédits, à des taux avantageux, dont les coopératives ont pu bénéficier (3 % pour les prêts à long terme, soit environ 20 ans, par la caisse nationale de crédit agricole), ont fortement contribué à l'essor que nous avons constaté plus haut. Il en est de même pour les prêts à moyen terme (environ 6 % pour les achats de matériel fixe ou de gros outillage). L'utilisation de ces crédits a été diversement appliquée. Elle s'est située entre deux extrêmes.

A une extrémité, le souci d'alléger, au maximum, les charges des investissements, ou de distribuer, en fin d'exercice, le maximum d'excédents, a prédominé (assez souvent chez les premières coopératives créées vers 1941/1944, comme à Saint-Rambert d'Albon dans la Drôme qui traite plus de 3 000 t). La coopérative a été conduite à adapter et conserver des locaux existants, voire les louer, et à utiliser les moyens de stockage des tierces entreprises. Ce manque de moyens (appuyé d'ailleurs sur des productions de variétés anciennes à valeur commerciale déclinante) a cristallisé l'activité du groupement vers la seule compétition avec les entreprises locales.

A l'autre extrémité, l'utilisation massive des crédits, encouragée parfois par les autorités locales, a conduit à des investissements importants (dépassant p. ex. 3 millions de francs pour une coopérative créée en 1949, et traitant 4 000 t de fruits, en 1962, dans la vallée du Rhône). L'amortissement de ces crédits, face à un capital social comparativement trop réduit⁽¹⁾, oblige alors à des prélèvements importants sur le revenu distribuable des produits. C'est ce qui a parfois expliqué la recherche de l'accroissement du nombre des coopérateurs pour réduire ces prélèvements (certaines coopératives ont eu plus de 1 000 adhérents; les coopératives de 500 membres ou plus ne sont pas rares), accroissement qui allonge le rayon de ramassage et, partant, les frais de transport, mais aussi l'anonymat des coopérateurs et des produits vis-à-vis du directeur de la coopérative.

Nous ne citons là que deux situations extrêmes, les coopératives du Roussillon traduisent par exemple une position intermédiaire caractérisée par des stations de moyenne importance (traitant 1 000 à 2 000 t). Les investissements nécessaires sont relativement réduits. Elles trouvent leurs dimensions limitées par le choix d'un nombre modéré d'adhérents (50 à 100), pris dans un court rayon autour de la coopérative. Les résultats, de leur gestion et leur stabilité interviennent pour beaucoup dans la cohésion interne ainsi créée dans le groupement.

a) Coût de l'investissement

Nous définirons une station fruitière type semblable à celles qui se créent, le plus fréquemment, actuellement, et qui correspondent aux données moyennes définies au IV^e Plan de modernisation.

Elle peut se décrire, comme une station installée près des lieux de production, conçue pour traiter 4/5 000 tonnes (moyenne des stations existantes : environ 3 000 t), à raison d'une cadence de réception à la cueillette de 100/150 tonnes par jour, à dominante pomme, capable de stocker en longue conservation (de 3 à 6 mois) environ la moitié du tonnage, soit 2 000/2 500 tonnes, dans des chambres d'assez grandes dimensions, prévues pour le gerbage sur 5-6 m. Son importance ainsi définie doit, en particulier, permettre de rémunérer un personnel qualifié.

⁽¹⁾ L'autofinancement représente en général moins de 10 % du total des immobilisations, et à peine 10 % du chiffre d'affaires annuel. Ceci semble tout à fait insuffisant. Une solution réaliste consisterait à arriver à 20 ou 25 % des mobilisations réalisées, taux adopté dans certaines Sica ou sociétés civiles (Ph. Mainie).

Elle est construite sans utiliser d'installations anciennes, sur un seul plan, sans étage, embranchée au chemin de fer, conçue pour la manipulation par palettes. Les superstructures, assez légères, tiennent compte des besoins d'isolation thermique (contre le froid ou la chaleur extérieure). Elle est dotée des principales installations annexes (stockage des emballages et fournitures de bureau, aires de circulation et de stationnement des véhicules).

Une première donnée apparaît de la confrontation des chiffres fournis pour diverses stations construites récemment, plus particulièrement dans le Sud-Ouest de la France ou dans la vallée de la Loire : le coût de l'investissement total, rapporté au kilogramme de fruit traité dans l'année, est semblable au coût des investissements de la partie stockage frigorifique rapporté au kilogramme de fruits stockable. En d'autres termes, puisque l'on prévoit de stocker la moitié de la récolte, le coût de l'installation frigorifique est voisin de la moitié du coût total de l'installation.

Dans ces conditions, on arrive généralement, en France, à un ordre de grandeur d'investissement de 0,45 à 0,50 franc par kilogramme. Des études sur ces questions sont en cours actuellement à la section technique du froid de l'Institut national de la recherche agronomique et à l'Institut international du froid.

Cette donnée moyenne est susceptible de variations très sensibles dans la pratique, oscillant entre 0,25 et 0,60 franc par kilogramme. Ces variations correspondent approximativement à celles des caractéristiques de la station type qui sont modifiées.

b) *Coût du fonctionnement annuel*

Davantage encore que pour le coût de l'investissement, les coûts de fonctionnement annuels sont extrêmement variables selon l'ampleur des services rendus par la station (conditionnement, stockage, transport, commercialisation, éventuellement transformation), le type de produit traité, la valeur unitaire des emballages etc.

Une étude statistique doit pouvoir, pour être significative, comparer des éléments de même nature. Or, s'il est déjà difficile de connaître un nombre suffisamment grand de comptes d'exploitation de groupements, la présentation propre à chacun rend encore plus difficile les comparaisons.

Ce coût présente, toutes proportions gardées, une certaine analogie pour les stations d'une même région. Cette analogie peut s'expliquer en partie par la similitude entre les fonctions remplies par les stations dans leurs régions.

C'est ainsi que, dans l'Ardèche et la Drôme, régions à production de fruits à noyau dominante (ces deux départements produisent 33% de la récolte nationale de pêches) le coût de fonctionnement annuel est d'environ 0,28 à 0,33 franc par kilogramme. Les stations assurent en particulier le ramassage (à des distances parfois relativement longues), la fourniture des emballages (poste très important des frais supportés par les pêches : 0,16 à 0,18 F/kg), le conditionnement, le stockage, la vente.

Dans les Pyrénées-Orientales, à forte production d'abricots et de légumes, le coût moyen est d'environ 0,17 à 0,23 franc par kilogramme (l'emballage, le conditionnement et le stockage des abricots sont moins onéreux).

Dans le Tarn-et-Garonne et le Lot-et-Garonne, le coût moyen est d'environ 0,20 à 0,22 franc par kilogramme. La différence avec l'Ardèche vient de la plus grande proportion de pommes traitées dont les frais de conditionnement sont moins élevés.

Dans le Maine-et-Loire et la Loire-Atlantique, le coût moyen est de 0,15 à 0,17 franc par kilogramme (les frais de transport sont très réduits, les amortissements sont faibles) - ce coût concerne des stations relativement anciennes et où la part de tonnage traité en légumes est notable.

5. LA CONSTATATION ET LA FORMATION DES PRIX - L'ACTE DE VENTE

A l'exception notamment de Saint-Pol-de-Léon et du groupement des maraîchers nantais, l'acte de vente est pris en charge dans la plupart des cas par le groupement lui-même en vente de gré à gré. Cela diffère donc de ce qui se passe dans la plupart des autres pays de la CEE.

Les groupements sont orientés sur la vente en « ferme » par opposition à la vente en consignation.

Ils sont mieux placés pour ce faire que le producteur isolé grâce à la plus grande concentration du tonnage dans la même main. Ils peuvent livrer de plus grandes unités de vente,

parfois sous une marque qui peut se faire connaître grâce à sa présence continue sur les marchés.

Il n'existe pas d'enquête systématique sur l'importance des ventes fermes, mais on peut estimer qu'environ les 50 à 60 % des ventes des groupements sont faites en ferme. Les quantités vendues en consignment restent importantes. Précisons que pour être satisfaisante cette formule demande des contacts étroits, fréquents, confiants entre celui qui expédie et son vendeur. Dans ces conditions, ce système de vente s'est révélé très souple et très valable.

Des accords professionnels pour la commercialisation des produits agricoles, ont récemment été définis dans un cadre législatif qui traite du « système contractuel ». Il est défini par les articles 23 et 32 de la loi d'orientation agricole de 1960. Un projet de loi a été déposé en juin 1963⁽¹⁾. Ce système contractuel est l'expression du besoin de stabilité et de régularité des ventes. Il constitue un des moyens de donner au producteur un réel pouvoir de négociation.

Le système contractuel comprend trois aspects :

- Un accord interprofessionnel à long terme (art. 2 de la proposition de loi), intervenant entre les groupements professionnels et visant à orienter la production, améliorer la qualité (ceci produit par produit), à régulariser les prix, à fixer les conditions générales de l'équilibre du marché et du déroulement des transactions.

Il peut, ultérieurement, sous certaines conditions, devenir obligatoire pour tous les producteurs, et ceci sur la seule demande expresse des signataires de l'accord.

- Une convention de campagne conclue pour l'année en cours entre les organisations professionnelles. Elle réglerait les dispositions amiables en matière de programme et de prix. Elle n'est cependant pas obligatoirement liée à l'existence préalable de l'accord interprofessionnel.

- Un contrat type qui règle les rapports librement choisis entre le producteur et son acheteur.

Les litiges peuvent être réglés par un organisme mixte réunissant les représentants des organismes professionnels et agissant par arbitrage avant toute procédure judiciaire.

⁽¹⁾ Publié dans l'annexe du procès verbal n° 481 de la séance du 19-7-1963 de l'Assemblée nationale.

Ce système contractuel « constituant un élément à côté d'autres et non exclusif » (opinion du Centre national des jeunes agriculteurs, CNJA) s'appliquerait particulièrement aux produits dont la périssabilité peut être stabilisée par des opérations de transformation industrielle. Celles-ci suppriment les risques commerciaux dus à la périssabilité du produit et rendent plus accessible la fixation de prix constants, de marges régulières.

C'est ainsi qu'il existe actuellement des accords contractuels pour les tomates, les pois, les champignons et pour la conserve des pruneaux⁽²⁾.

Ce système contractuel ne vise pas à régler tous les accords d'une « économie contractuelle ». Il admet des rapports interprofessionnels hors système.

6. LA SICA DE SAINT-POL-DE-LEON

Son histoire, son importance, son action, ce qu'elle a déclenché... synthétisent la majorité des données que nous avons exposées. Elle mérite donc une étude particulière.

Quelle était la situation antérieure ?

Deux principaux produits sont cultivés dans le Nord-Finistère⁽³⁾ : l'artichaut (environ 70 000 t), le chou-fleur (100/150 000 t, soit 50 % de la production française), 20 % étaient commercialisés par 13 coopératives, et 80 % par environ 75 « expéditeurs ». Ceux-ci recevaient directement dans leurs 230 dépôts 50 % de la récolte, et achetaient sur les 8 marchés les 30 % restants. Le marché de Saint-Pol recevait à lui seul autant que tous les autres, soit 15 %. C'était le « marché pilote ».

Quelles étaient les critiques sur cette situation ?

Il était impossible de connaître le volume réel des livraisons, en raison de l'émiettement des dépôts. Pour la même raison, la formation des prix était faussée. Les cours de référence étaient ceux du marché de Saint-Pol-de-Léon sur lequel les expéditeurs étaient accusés de « faire la pluie et le beau temps ». La nature

⁽²⁾ Signé à Agen, le 1-7-1963, entre le groupement d'étude et de défense de la prune d'ente de l'Agenais et la chambre syndicale nationale de la prune d'ente.

⁽³⁾ Signalons qu'à l'initiative de la Sica de Saint-Pol, une Sica de 150 producteurs (le GAM) a été créée en vue de rechercher et expérimenter des productions complémentaires qui viendraient contrebalancer la trop exclusive importance des choux-fleurs et des artichauts.

des opérations dans les dépôts se traduisait par diverses fraudes sur les poids, le calibrage, les qualités, etc.

Après diverses tentatives d'organisation des marchés, depuis 1957, année de surproduction, la Sica « marché de vente aux enchères du Nord-Finistère » était créée fin 1960. Le 24 mars 1961, la salle de vente de Saint-Pol-de-Léon était ouverte, mais les acheteurs la désertèrent pendant plusieurs jours contraignant les producteurs à expédier eux-mêmes.

Après diverses péripéties, la Sica s'affermis-sait. Le 22 novembre, une convention inter-professionnelle était signée avec les expéditeurs qui s'engageaient notamment à n'acheter que sur les marchés aux enchères de la Sica.

Désormais, 80 % de la production, en vrac ou conditionnée dans les anciens dépôts travaillant pour le compte des expéditeurs, passent par 9 marchés aux enchères publiques (3 au cadran, 6 à la criée) ou par les coopératives qui col-laborent avec la Sica.

La connaissance quotidienne des quantités of-fertes, de la cadence des ventes, la fixation des prix étaient connues de tous. La Sica, gestion-naire des nouveaux marchés et payant les producteurs, créait un « fonds commun d'expansion » par un prélèvement de 0,50 ancien franc par kilogramme pour la recherche de nouveaux débouchés. En cas d'excédent, un système de soutien des prix, avec prix minimal de retrait, était mis en place.

Un référendum sur ces principes avait recueilli 80 % des suffrages des producteurs : 75 % d'entre eux adhéraient à la Sica qui compte environ 4 000 adhérents.

Pour l'avenir, celle-ci souhaite que les règles, ainsi appliquées, soient étendues à l'ensemble des producteurs de la région. Un comité régional agricole, créé sous forme d'association – loi de 1901 – ou de syndicat prendrait en charge l'organisation des ventes de toute la production.

L'ensemble de ces actions place les producteurs bretons du Nord-Finistère à l'avant-garde des transformations de ces dernières années.

A plusieurs reprises, leurs interventions ont été à l'origine des réformes importantes de ces dernières années dont nous avons parlé.

7. CONCLUSION

Une assez grande diversité de structures est actuellement en pleine évolution donnant davan-tage de possibilités commerciales pour les groupements de base, et une organisation ré-gionale des marchés par produits pour les groupements du deuxième degré.

Les groupements de producteurs, disposant de moyens relativement plus importants que les autres entreprises, voient leur importance croître en France plus vite que les récoltes elles-mêmes, particulièrement dans le secteur des fruits.

LES GROUPEMENTS POUR LA VENTE DES FRUITS ET LEGUMES DANS LA CEE

ESSAI DE SYNTHÈSE

PREMIÈRE PARTIE

Aspects juridiques

1. LES STRUCTURES

Comparer valablement les aspects juridiques des groupements dans les divers pays de la CEE impose de ne pas s'attacher à la lettre mais à l'esprit des textes. En effet, à travers des désignations ou même des définitions différentes se retrouvent des groupements identiques.

Aux Pays-Bas, l'association « vereniging » et l'association coopérative « coöperatieve vereniging » qui rassemblent la grande majorité des groupements diffèrent juridiquement parlant l'une de l'autre. Pratiquement, ces différences se réduisent à des nuances et ces deux organismes fonctionnent sur des bases coopératives. Inversement, des organismes différents se rencontrent sous des désignations semblables.

Ceci posé, et compte tenu de quelques variantes de forme, on peut dégager, de l'étude des divers pays de la CEE, certaines communautés de structures fondamentales.

Elles peuvent se regrouper en trois classes rassemblant des organismes de caractéristiques communes :

- 1) Les organismes de base, d'esprit coopératif,
- 2) Les organismes de base, du type société civile ou par action,
- 3) Les organismes du type association, d'esprit ou à but professionnel.

2. LES ORGANISMES D'ESPRIT COOPÉRATIF

Le terme « coopérative » rassemble davantage en fait des groupements ayant en commun un esprit plutôt qu'une appartenance à une structure juridique bien définie et identique dans tous les pays. Cet esprit est celui du service rendu par opposition à la recherche d'un profit tel qu'il est mis en avant dans les sociétés.

Le nom de coopérative n'est pas protégé par la loi dans tous les pays. Cette protection n'apparaît pas comme un facteur déterminant du fonctionnement de ces organismes.

L'esprit coopératif n'est pas pour autant en contradiction avec l'identification fréquente de la coopérative à la société commerciale. Il apparaît même que la bonne réalisation de l'esprit coopératif ci-dessus s'accommode très bien avec la forme commerciale de la société coopérative (Pays-Bas, Belgique, Allemagne, Italie).

L'annexe no. 36 rapproche schématiquement quelques-unes des caractéristiques des formes coopératives de groupements dans les divers pays de la CEE (ainsi que celle des organismes à but professionnel). La coopérative française y apparaît dans une certaine mesure comme une exception (impossibilité d'agir comme une société commerciale, de travailler en dehors des sociétaires ou avec des non-agriculteurs). Il faut toutefois se souvenir que ces servitudes des coopératives, sur le plan commercial, sont compensées par des facilités sur le plan fiscal ou sur celui des investissements. Cet aspect exceptionnel semble souligné par l'extension des Sica, qui précisément n'ont pas ces inconvénients, et qui ont été créées, ces dernières années, en plus grand nombre que les coopératives. Il apparaît par là qu'il eût été préférable, en son temps, d'assouplir les structures françaises puis de les rapprocher de celles qui existent dans les autres pays de la CEE. Dans ces derniers, le caractère souvent très général des statuts favorise l'adaptation de ces derniers aux évolutions nécessaires (telles que p. ex. prise en charge partielle de l'acte de vente par les veilingen, possibilité de ventes dans certains cas, en dehors de la veiling etc.).

3. LES ORGANISMES EN SOCIÉTÉS CIVILES, PAR ACTIONS ETC.

Leurs structures varient sensiblement à la mesure de la législation générale de chaque pays.

Ces sociétés semblent satisfaire des types de production qui se satisfont mal du système

coopératif. Elles correspondent parfois mieux aux nécessités commerciales ou économiques nouvelles.

Nous avons vu, à propos de l'étude de divers pays, que l'existence d'exploitations de taille relativement élevée, rassemblant des productions importantes entre peu de mains, conduisait les producteurs intéressés à se grouper peu nombreux en sociétés. C'est le cas de la France. La question se pose aussi en Belgique. Dans les autres pays de la CEE, ces sociétés sont peu nombreuses.

En Italie, nous avons vu que plusieurs formules de sociétés coexistaient et il est probable qu'avec le temps, certaines s'affermiront.

4. LES ORGANISMES A ESPRIT OU A BUT PROFESSIONNEL : associations, fédérations, comités économiques ...

Leur rôle économique impose de les séparer des coopératives ou des sociétés.

Dans la plupart des pays, ils n'ont pas de statut juridique propre. Ils sont souvent constitués sous des formes identiques à celles des groupements de base. Dans certains pays cependant (en France tout particulièrement), ils revêtent la forme d'association ou de syndicat. L'absence de capital social dans ce cas les gêne peu, n'ayant pratiquement pas de fonctions commerciales ou à faire face à d'importants investissements.

Dans d'autres pays ces organismes dépendent au contraire d'une législation particulière (loi sur l'organisation de l'économie aux Pays-Bas pour les « produktschappen » et « fedrijfschappen »).

DEUXIEME PARTIE

Importance des groupements

1. INTRODUCTION

Il paraît indispensable d'éclairer ce sujet sous divers angles si l'on veut s'en faire une idée suffisamment juste.

En effet, divers facteurs peuvent fausser le jugement :

a) Difficulté des comparaisons : des données existant dans un pays n'existent pas encore dans d'autres ou encore, les statistiques existantes ne sont pas directement comparables d'un pays à l'autre (par différence d'unités de mesure p. ex).

Il a donc été nécessaire d'avoir recours à des estimations ou à des conversions.

b) Les disparités, dans l'importance des groupements selon les pays (Pays-Bas et Italie p. ex.) d'ensemble différent beaucoup des données individuelles et ont une signification surtout statistique. Il y a donc lieu de se garder d'extrapoler ces valeurs moyennes trop hâtivement.

c) Il a donc été nécessaire d'avoir recours à plusieurs critères d'appréciation de l'importance des groupements dans la CEE. Nous examinerons successivement :

- le nombre de groupements par pays,
- le nombre d'utilisateurs de ces groupements,
- l'importance de l'équipement des groupements,
- l'importance du tonnage traité par les groupements : par rapport à la production nationale, par rapport à la consommation nationale.

2. NOMBRE DE GROUPEMENTS (voir annexe n° 37)

On a recensé 810 groupements en 1962. C'est la France qui en regroupe le plus grand nombre. Ce nombre total s'est sensiblement agrandi dans les dernières années puisqu'il a crû de 15 % en trois ans. Cette croissance a été très différente selon les pays.

Dans certains, la notion de groupement est relativement récente et leur nombre s'accroît très rapidement : en Italie l'accroissement a été de 65 % entre 1960 et 1962. Leur implantation n'est pas complète et cette croissance se poursuivra encore probablement pendant les trois à cinq années qui viennent.

Dans d'autres, ce sont seulement les transformations économiques qui ont amené la création de groupements nouveaux. C'est là le cas de la France (où le nombre des groupements s'est élevé de 22 % entre 1960 et 1962. Il n'y a pas lieu de penser que cette croissance plus lente continuera encore sensiblement au-delà des trois ou cinq années qui viennent.

Dans d'autres enfin, le nombre des groupements diminue légèrement (Pays-Bas, Belgique, Allemagne). Le pays semble avoir atteint un stade de maturité et s'être engagé dans une phase de concentration visant à une meilleure rentabilisation et à un renforcement du pouvoir de négociation des groupements. Nous en reparlerons plus loin.

L'annexe no. 37 fait apparaître le nombre de groupements d'esprit coopératif dans la CEE (575 en 1962). Les groupements coopératifs représentent 71% du nombre total des groupements en 1962, et constituent donc la forme la plus fréquente de groupement. Ils représentaient, en 1960, 73% des groupements. C'est en Allemagne qu'ils sont en plus grand nombre.

Aux Pays-Bas, nous n'avons tenu compte que des « coöperatieve vereniging ». Les associations « vereniging » ont été classées avec les autres formes de groupements. Cette séparation, nécessaire ici, ne doit pas faire oublier que ces deux formes de groupement ont toutefois des caractéristiques assez proches.

Les organismes de producteurs constitués en sociétés civiles, par actions... autres que coopératives, rassemblent un peu plus de 10% du total des groupements. Leur nombre a crû de 58% entre 1960 et 1962. Les autres formes réunissent un peu moins de 20% du nombre total des groupements. Leur importance relative, comme pour les organismes coopératifs, est en légère réduction au profit des groupements à forme de société. Ceci vient surtout du développement récent de ces derniers en France et en Italie. Il faut y voir un indice de l'orientation vers des systèmes plus souples ou nouveaux, remarque que nous avons évoquée lors de l'étude de chacun de ces deux pays.

3. NOMBRE D'UTILISATEURS (voir annexe n° 38)

Nous avons dû, ici surtout, recourir à diverses estimations. Ce sont les ordres de grandeur qu'il y a lieu de retenir particulièrement.

C'est ainsi que la dispersion de la production horticole en Allemagne, entre des producteurs à activités diverses, nous a obligés à adopter des chiffres moyens pour définir le nombre d'utilisateurs des groupements. Nous avons retenu le nombre des producteurs dits « spécialisés ». Le rapprochement de leur nombre (89 000 en 1962), d'une part, avec celui des 207 000 producteurs « livreurs aux groupements » (spécialisés ou non) et, d'autre part, celui des 30 000 producteurs « strictement horticulteurs » donne un ordre de grandeur de la signification des chiffres utilisés et des difficultés rencontrées pour définir des données comparables.

Au total, près de 220 000 producteurs de fruits et légumes, spécialisés, passent par les groupements (sociétaires et utilisateurs non sociétaires). Ils représentent 30% environ de l'effectif

global des producteurs spécialisés. Depuis 1960, leur nombre s'est accru de 5% alors que le nombre total d'horticulteurs a peu changé.

Si l'on rapproche ces moyennes de celles du nombre des groupements, on en déduit que :

a) Elle varie sensiblement selon les pays en 1962 :

- Pays-Bas : 330 utilisateurs par groupement (320 en 1960),
- Belgique : 950 utilisateurs par groupement,
- Allemagne : 440 utilisateurs par groupement,
- Italie : 125 utilisateurs par groupement,
- France : 135 utilisateurs par groupement.

b) Les pays se classent nettement en trois parties :

- pays à groupements à grand nombre d'adhérents : Belgique,
- pays à groupements à nombre d'adhérents voisin de la moyenne : Pays-Bas, Allemagne,
- pays à groupements à nombre d'adhérents réduit : France, Italie, Luxembourg.

c) Le nombre moyen de producteurs par groupement est de 350 en 1962. Il était de 330 en 1960. On retrouve par là la tendance à l'augmentation du nombre de producteurs par groupement. Cette tendance à la concentration varie sensiblement, nous l'avons vu, selon les pays. Elle est le reflet de ce que nous pourrions appeler le deuxième stade « de maturité » de l'évolution des groupements dans un pays : une fois une certaine couverture du pays réalisée, le nombre des groupements se stabilise et tend même à décroître par suite des nécessités économiques.

4. EQUIPEMENTS DES GROUPEMENTS

Les groupements disposent d'environ un quart des installations frigorifiques, utilisées par la CEE, au profit des fruits et légumes. Ces installations se répartissent en installations propres aux producteurs ou aux groupements, en installations appartenant au commerce et enfin en entrepôts frigorifiques publics. De très sensibles différences existent encore selon les pays (voir annexe no. 39).

Les groupements sont parfois très équipés, comme en France, où de grandes installations ont été réalisées dans les groupements grâce aux facilités d'investissement qu'ils pouvaient obtenir.

Dans d'autres pays, l'équipement est moins important, comme en Allemagne, en Italie ou aux Pays-Bas. Là, ce sont surtout les commerçants qui disposent des moyens de stockage (souvent exportateurs aux Pays-Bas ou en Italie, ou importateurs en Allemagne).

Si l'on rapproche le pourcentage des capacités de stockage des groupements par rapport aux capacités nationales (utilisées pour les fruits et légumes) (voir annexe no. 39), du pourcentage de producteurs par pays (voir annexe no. 38), on remarque que dans la CEE, l'équipement des groupements (22 à 25,5 % du total des moyens d'équipement) est relativement léger par rapport au nombre des utilisateurs de ces groupements (28 à 29 % du nombre total des producteurs).

Ceci est à rapprocher de la remarque que nous ferons plus loin, à propos des aspects de la production, qui conduit à penser que les groupements particulièrement les coopératives rassemblent plutôt des petits producteurs que des producteurs importants.

Il faut bien entendu se rappeler :

- que les installations frigorifiques, peu utilisées en légumes, donnent davantage le reflet de la situation fruitière,
- que les pays méridionaux (France et Italie) ont besoin, par la force des choses, d'un équipement plus important que les autres (ils disposent, en fait, des 2/3 des installations des groupements de tous les pays de la CEE),
- que des installations identiques peuvent être différemment utilisées selon les besoins, les régions, la production, etc.

5. IMPORTANCE DU TONNAGE TRAITE PAR LES GROUPEMENTS

Le rapport entre la production nationale de fruits et légumes et le tonnage traité par les groupements est indiqué dans l'annexe no. 1.

Les groupements rassemblent 1 992 000 tonnes de légumes en 1962, soit 12,2 % de la production commercialisée dans la CEE, en accroissement de 4,5 % sur 1960, les productions nationales restant stables ou ayant une tendance à décroître pendant cette période.

Ils rassemblent 1 533 000 tonnes de fruits en 1962, soit 13,3 % de la production commercialisée de la CEE, en diminution de 2,5 % sur 1960, les productions nationales étant en augmentation. On constate une diminution des récoltes sur la

période 1960-1962 dans les pays du Nord de la CEE et un accroissement dans ceux du Midi. Il faut tenir compte, comme il a été souligné dans cette étude, que la production des pays du Nord doit croître à nouveau dans les prochaines années.

Ces constatations, pour les fruits, doivent être également pondérées en tenant compte de ce qu'aux Pays-Bas la récolte ayant diminué, celle des groupements ayant diminué d'autant, cette diminution a provoqué en réalité la baisse relative des tonnages des groupements dans la CEE sur trois ans. Pays-Bas exclus, on constate en effet que la production par les groupements a crû de 9 % entre 1960 et 1962.

Si l'on rapproche les chiffres de la production des groupements (voir annexe no. 1) de ceux du nombre de leurs adhérents (voir annexe no. 38), on constate qu'en 1962 par exemple, 29 % des producteurs utilisant les groupements ont traité par ces derniers 12,1 % des légumes, et 13,3 % des fruits.

Ces écarts semblent provenir de ce que les groupements rassemblent dans leur sein davantage de petits producteurs que de grands, et que dans certains pays la production de l'adhérent ou de l'utilisateur ne passe pas entièrement par le groupement.

L'équipement des groupements (voir annexe no. 39) par rapport au tonnage traité (voir annexe no. 1) fait apparaître un important équipement frigorifique chez les groupements : 25 % des installations utilisées pour les fruits et légumes dans la CEE appartiennent aux groupements qui traitent 12 à 13 % de la production totale.

6. CONCLUSIONS

L'importance quantitative des groupements est en sensible accroissement en valeur absolue tant soit en tonnage qu'en équipement.

Toutefois, cet accroissement reste dans la CEE assez proche de celui de la production.

Dans tous les pays, sauf un seul, l'Allemagne, les groupements ont une position relativement plus importante dans le secteur des fruits que dans celui des légumes.

Ces données moyennes dissimulent une très grande diversité dans chaque pays. Cette diversité s'exprime :

- soit en valeur relative entre les pays où les groupements ne représentent pas 10 % de la

production (Italie) et ceux où ils rassemblent la quasi-totalité de celle-ci (Pays-Bas),

- soit en valeur absolue où les tonnages traités varient de un à quatre (France et Belgique d'une part, Pays-Bas de l'autre).

Cette diversité s'exprime encore entre les pays où le producteur est presque exclusivement horticulteur et apporte toute sa production au groupement (Pays-Bas) et ceux où la production horticole est loin d'être exclusive (Allemagne) et où le producteur n'apporte pas toute sa récolte au groupement.

Elle s'exprime enfin entre les pays de la partie nord de la CEE où les groupements sont solidement établis et la partie sud où ils n'ont pas encore atteint leur plein développement.

Cette importance limitée, appuyée sur les tonnages traités, ou l'équipement détenu, ne suffit donc pas à définir ou expliquer l'influence qu'ont les groupements de producteurs dans la vente des fruits et légumes.

TROISIEME PARTIE

Rôle économique des groupements

1. CONTRIBUTIONS DES GROUPEMENTS A LA COMMERCIALISATION DES FRUITS ET LEGUMES

Nous venons de voir, sous ses divers aspects, l'importance quantitative des groupements dans la CEE.

Leur rôle ou leur puissance économique sont cependant plus vastes que les tonnes traitées ou les pourcentages qui les ont définis et leur donnent une importance qualitative supérieure.

La synthèse de cette importance qualitative va être l'occasion de constater avec plus de netteté la grande diversité d'action et d'influence des groupements.

a) Divers types d'activités des groupements

Il est rare, dans tous les pays, de voir un groupement ne traiter qu'un seul type de produit (à moins bien sûr, de se trouver dans une zone de monoculture ou très spécialisée). Par contre, selon les pays, une grande diversité existe selon que le groupement est spécialisé dans la vente

en fruits et légumes frais (Belgique, Pays-Bas) ou, au contraire, étend son activité sur la transformation (Allemagne, Belgique, Italie), le stockage, la commercialisation de produits importés (Allemagne) ou s'intéresse à d'autres produits que les fruits et légumes (Belgique, Allemagne).

Certains groupements se contentent seulement d'assurer la vente de la récolte des membres, d'autres interviennent chez leurs adhérents pour orienter les plantations, la sélection des espèces, les façons culturales, etc.

Les groupements correspondent donc selon les régions à des préoccupations différentes.

L'influence de chaque type de groupement peut être diluée par l'aspect plus ou moins secondaire de l'activité de vente en frais des fruits et légumes (Allemagne surtout). Leur influence peut être, d'autre part, renforcée par exemple comme en France, pour les quelques groupements rassemblant avec quelques peu nombreux commerçants une part notable de la récolte de pommes de certaines variétés.

b) Rôle des groupements dans l'acte de vente

Nous avons vu que deux attitudes existent.

- Les groupements « prestataires de service » organismes où se forment les prix n'intervenant pas dans la fixation du prix, le producteur est maître de la décision de vente. La formation des prix est organisée dans ces groupements comme un processus automatique.

C'est le cas des Pays-Bas, de la Belgique et en partie de l'Allemagne. Cette attitude est étroitement liée au système de ventes aux enchères.

- Les « groupements de vente » assurant eux-mêmes la responsabilité de la vente et de la fixation des prix sous forme de transactions personnelles. C'est le cas de la France, du Luxembourg, de l'Italie, de l'Allemagne. Cette attitude se rencontre habituellement chez les groupements constitués non pas autour d'une salle d'enchères, mais autour d'installations de conditionnement et de stockage.

c) Part des groupements dans la concentration et la constatation de l'offre et de la demande

Là encore, nous avons les cas extrêmes en présence. La concentration est pratiquement réalisée intégralement aux Pays-Bas, où la

tendance actuelle est même de concentrer davantage les 140 points de vente jugés économiquement trop nombreux. Elle est négligeable en Italie. Les stades intermédiaires se trouvent dans les autres pays. En France, elle rassemble en Bretagne 80% de la production des choux-fleurs et des artichauts. Dans l'ensemble cependant, à l'exception peut-être de la Belgique et des Pays-Bas, la concentration de l'offre et de la demande par les groupements est très limitée.

Il faut cependant se souvenir que ce besoin de concentration a été particulièrement ressenti à propos de l'organisation des « Centrale mercato » en Italie : les stations de ces centrales ont pour but essentiel de rassembler les productions des membres, ou même de ceux qui sont intéressés à y faire des apports en vue d'y créer un marché.

Il faut enfin se souvenir que cette concentration, quand elle existe, est variable selon les produits : les deux tiers de la production des cerises sont concentrés dans quelques criées en Belgique, les trois quarts des fruits du Haut-Adige en Italie sont rassemblés dans les coopératives.

Le rôle des groupements dans la constatation de l'offre et de la demande reste, à l'exception de la Belgique, des Pays-Bas, extrêmement limité. On s'adresse à d'autres sources d'informations : les marchés de gros de production (ou de consommation) le plus souvent (France, Allemagne p. ex.) par lesquels passent de grandes quantités de produits. Là encore, en fait, ce rôle reste lié à l'existence d'un système de vente aux enchères.

Précisons, à ce propos, qu'il est fait cependant parfois appel aux groupements dans des cas précis, en vue de constater les prix en production pour servir de référence aux autorités du pays dans diverses mesures de réglementation des échanges (en Belgique, référence des prix de la criée de Wavre-Sainte-Catherine pour les mesures d'importation des légumes, de Saint-Trond pour celles concernant les fruits - en France, référence des marchés de Bretagne pour les choux-fleurs et artichauts...).

Ces derniers cas renforcent sensiblement le rôle économique de ces groupements qui ont souvent déjà un rôle de par l'importance des tonnages qu'ils traitent ou contrôlent.

d) *Rôle des groupements dans l'organisation des marchés - relations avec le commerce*

L'intervention des groupements dans l'organisation des marchés régionaux ou nationaux ne se produit qu'à partir du moment où une concentration suffisante de la production passe par les groupements.

Alors la nécessité de régulariser les à-coups de la production, comme ceux de la vente se fait sentir afin d'assurer une plus grande sécurité aux producteurs (Pays-Bas).

Elle se produit également lorsque les producteurs créent une discipline commune des ventes (Bretagne, région Nantaise, en France), puis de la production.

Dans les deux cas, ces organismes, sans parfois vendre eux-mêmes le moindre tonnage, ont cependant une influence considérable. Leur action, en France, est à l'origine des réformes en cours sur l'organisation des producteurs et de divers projets qui s'en inspirent dans d'autres pays (Italie surtout et, dans une bien moindre mesure, en Allemagne).

Ces résultats ne sont pas sans avoir une incidence sur l'activité des entreprises commerciales et sans nécessiter une adaptation de leur rôle toujours nécessaire. Ce rôle paraît d'autant plus nécessaire que la fonction d'organisation du marché par des organismes de producteurs s'accorde difficilement avec celle de la commercialisation proprement dite des produits. La conscience de cet aspect du problème de l'organisation des marchés par la Sica de Saint-Pol-de-Léon est caractéristique à ce sujet.

Ainsi se marque à nouveau la diversité des groupements de producteurs en organismes à destination commerciale ou bien économique.

2. *EVOLUTION DES GROUPEMENTS EN EUX-MEMES*

Si l'on cherche à travers les transformations constatées dans divers pays, à tracer l'évolution générale des organismes groupant les producteurs de fruits et légumes, on peut lui reconnaître trois phases.

a) *Une phase de croissance*

Les groupements croissent en nombre à travers des initiatives le plus souvent dispersées.

Certaines s'affirment, d'autres, au contraire, piétinent. L'initiative de créer ces organismes vient, soit des producteurs eux-mêmes (Pays-Bas, Belgique, Luxembourg, Allemagne, France) en particulier lorsque ceux-ci ont à faire face à une période de commercialisation difficile ou au contraire hors d'eux (Italie).

Les pouvoirs publics peuvent avoir à intervenir pour faciliter la mise en place des groupements, particulièrement en période stable. Certains pays sont, sous cet angle, encore en pleine croissance. C'est les cas de l'Italie actuellement et, dans de moindres proportions, celui de la France. Les organismes qui se créent visent alors le plus souvent à regrouper des productions ce qui en facilite la commercialisation.

b) Une phase de maturité

Le nombre des groupements cesse de croître sur le territoire (ou parfois de la même façon dans une grande région). Une certaine stabilité semble acquise. Le nombre des adhérents, comme celui du tonnage traité, a une tendance à continuer sa progression. L'amélioration du pouvoir de négociation des producteurs face à la concentration de la distribution, l'organisation interne, la recherche de la rentabilisation du groupement et son extension dominant souvent les préoccupations des dirigeants comme des membres. C'est le cas actuellement de l'Allemagne ou de la Belgique et partiellement de la France.

c) Une phase d'intervention dans l'économie des marchés

Une forme supplémentaire d'activité intervient ensuite qui peut prendre divers aspects tels que la création d'unions de groupements, ou d'organismes ne visant plus uniquement à regrouper des productions ou assurer leur écoulement, mais plutôt, sans traiter eux-mêmes de tonnages, à organiser le marché lui-même. C'est partiellement le cas de la France, c'est celui des Pays-Bas.

3. EVOLUTION DES GROUPEMENTS AU MILIEU DE CELLE DES PAYS DE LA CEE

On ne peut, nous semble-t-il, saisir complètement le sens de cette évolution propre des groupements sans la replacer dans le contexte d'une évolution plus générale de la production et son organisation dans le sein de la CEE. Cette évolution pourrait être jalonnée par plusieurs étapes.

a) Mise en place de la normalisation des produits

Elle permet de définir dans un même langage ce sur quoi on travaille, soit dans les échanges, à l'intérieur de chaque pays, soit intracommunautaires, soit dans les échanges extra-communautaires. Ce stade est actuellement passablement avancé.

La nécessité de produire avantageusement et de conditionner une gamme de plus en plus nombreuse de produits soumis à la normalisation est un moteur puissant pour le rassemblement des producteurs. Ceux-ci sont incités à créer des installations suffisamment équipées pour réaliser convenablement ce conditionnement. Une fois rassemblés pour produire « normalisé », un grand pas est fait pour inciter ces producteurs à vendre leurs produits en commun.

b) Connaissance de la grandeur de la production

Les différences de méthodes d'appréciation des données (selon ce qu'on entend p. ex. par culture de plein champ ou non, par culture pure ou mixte etc.), de définition (producteurs horticulteurs spécialisés, apporteurs...), de classement (production, commercialisée ou non, pour l'industrie) etc., comme parfois l'absence d'autres données (nombre de producteurs de fruits et légumes, d'organismes...), selon les pays, entravent la connaissance exacte des problèmes et de leur réelle grandeur. Ces différences ou ces absences d'informations furent à l'origine des plus grandes difficultés rencontrées au cours de l'élaboration de cette étude.

Les Pays-Bas ont depuis longtemps mis au point leurs méthodes d'appréciation de la production. On conçoit mal comment il eût été possible sans cela, dans ce pays, de mettre au point des méthodes efficaces de prévision des marchés, donc d'organisation de ces marchés. Ces méthodes sont encore à mettre au point dans d'autres pays moins avancés dans l'organisation des producteurs, comme par exemple l'Italie. En France, l'inventaire annuel, pris périodiquement par région, par espèce, et grandes variétés de fruits, a été entrepris depuis peu par des initiatives privées.

La définition commune des produits commercialisés, la connaissance commune exacte de la production sont deux des éléments qui contribuent à créer un milieu favorable à une organisation rationnelle des producteurs, en particulier sous forme de groupements.

c) *Organisation rationnelle des marchés*

L'étude sur les Pays-Bas nous a montré que l'organisation du marché dans ce pays n'est possible que par la réunion d'un nombre important de facteurs : connaissance précise et système de prévision du marché de production et des marchés de consommation, passage de la production par un système centralisé de vente, système de retrait des excédents avec détermination de prix minimal, organismes professionnels et interprofessionnels (dont les groupements de producteurs à rôle économique), d'organisation de marché ou de représentation professionnelle s'ajoutent aux groupements de base à rôle commercial d'écoulement de produits, etc.

Une autre expression de cette organisation du marché se rencontre en France, en Bretagne.

On ne peut y arriver sans que préalablement la masse des producteurs se soit créée en groupements.

La mise en place de ces derniers se définit donc raisonnablement entre la deuxième et la troisième étape de l'organisation de la production et des marchés, c'est-à-dire, entre celle de mise au point des méthodes de connaissance de la grandeur de production et celle de l'organisation rationnelle des marchés. Cet ordre de succession est utile à connaître pour la bonne compréhension des choses et leur vue raisonnée. Cela n'exclut pas que des circonstances locales, des situations de fait, la hâte nécessaire ou subie pour mettre en place un système de groupements de producteurs, viennent parfois déranger cet ordre. Aux Pays-Bas, en Belgique par exemple cet ordre de succession a été parfois inversé.

CONCLUSIONS

L'ouverture, toujours plus grande, du marché des fruits et légumes, la complexité croissante revêtue par celui-ci, la compétition qui s'en suit entre des zones de production de plus en plus spécialisées, la mise en œuvre de moyens de plus en plus puissants et de plus en plus concentrés à tous les stades de la production, de la mise en marche, du transport et de la distribution font évoluer rapidement les méthodes de commercialisation.

I. Les groupements de producteurs jouent un rôle important

Expression de cette évolution, les groupements de producteurs pour la vente des fruits et légumes jouent un rôle important dans tout cet ensemble.

1. SITUATION PARTICULIERE DES GROUPEMENTS

Tout d'abord, la place de ces groupements dans ce concert est nettement définie. Elle se situe au niveau de la mise en marché des fruits et légumes, c'est-à-dire au moment où le produit récolté est travaillé pour pouvoir entrer dans la commercialisation et où le premier acte commercial est effectué.

En d'autres termes, les groupements se placent au stade où le produit agricole devient commercialisable et donc à la charnière des secteurs agricoles et commerciaux... d'où ce premier aspect de leur importance par leur situation exceptionnelle.

2. IMPORTANCE QUANTITATIVE

Des quantités notables de produits sont mis en marché directement par les groupements dans la CEE : deux millions de tonnes de légumes, un million et demi environ de tonnes de fruits... d'où le deuxième aspect de leur importance par leur valeur quantitative.

Celle-ci varie selon les pays. Modeste dans les pays méridionaux, elle croît avec la latitude et devient quasiment totale dans des pays au nord de la CEE. Pressé par les impératifs de techniques de commercialisation en pleine évo-

lution, on constate que le récent mouvement de développement des groupements dans les pays méridionaux s'affirme. Sauf intervention contraire, il se développera encore dans les prochaines années.

3. IMPORTANCE POTENTIELLE

Afin de fixer les idées, on peut penser que pour représenter une implantation valable, les groupements doivent rassembler un minimum de la production commercialisable du pays, de la région ou du produit.

Ce minimum est, certes, dépassé aux Pays-Bas, en Belgique et au Luxembourg. Il est en vue ou atteint, selon les cas, en France et en Allemagne. Il est encore éloigné dans la plupart des régions d'Italie. On peut prévoir dans ce pays qu'il pourrait être atteint d'ici quelques années, selon que cette entreprise sera plus ou moins encouragée et que les producteurs prendront réellement conscience de l'intérêt de s'organiser.

Ces considérations précisent le troisième aspect de l'importance des groupements par la place croissante qu'ils sont encore susceptibles de prendre dans l'organisation des marchés. Si la nécessité d'un « rattrapage » du retard de certaines régions se faisait sentir, la CEE pourrait alors efficacement apporter son appui pour encourager l'évolution de celles-ci.

II. Le rôle joué par les groupements est défini par diverses séries de facteurs

Le rôle des groupements dont on vient de résumer l'importance est défini, facilité ou entravé par diverses séries de facteurs.

1. STRUCTURES JURIDIQUES

La première série de facteurs est d'ordre juridique. Elle donne aux groupements leur ossature de même que leur cadre d'évolution ou leurs limites.

Compte tenu de l'empreinte donnée par le milieu juridique propre à chaque pays, nous avons vu que le plus grand nombre de groupements était constitué sous la forme d'entreprises à esprit coopératif.

Pour jouer son rôle pleinement, et à long terme, la société coopérative devrait répondre à des statuts lui octroyant un large champ d'action particulièrement sous l'angle technique, commercial et financier. En fait, pour chaque pays, ces trois éléments se trouvent rarement réunis. Dans cet esprit, il serait souhaitable qu'une harmonisation des législations soit faite à l'intérieur de la CEE. Cette harmonisation ne concerne pas forcément des questions primordiales. Nous sommes conscients qu'il s'agit là d'un vaste problème difficile à résoudre.

De toute façon, si cette harmonisation n'est pas réalisée, cela n'empêchera pas fondamentalement de faire fonctionner les groupements, compte tenu de ce que dans certains cas la situation actuelle limite leur activité :

- limitation dans l'importance des parts en Italie,
- impossibilité d'agir avec des non-agriculteurs ou des non-membres, en France, etc.

Une étude est en cours qui traite, entre autres, de l'ensemble des problèmes d'harmonisation de la législation des coopératives.

En dehors de la formule coopérative, les groupements se constituent encore sous forme de sociétés, par actions, civiles, ou anonymes... Il s'agit là souvent de groupements récents. Bien que souhaitable, l'harmonisation des questions juridiques est encore plus difficile pour les sociétés que pour les coopératives. Elle concerne en effet la législation générale de chaque pays.

Il faudrait se garder de penser qu'une incompatibilité puisse exister entre ces deux genres de structures juridiques. Il faut penser, au contraire, qu'expression de besoins différents, la forme coopérative ou la forme société par actions ne doivent pas être exclusives l'une de l'autre, mais peuvent librement coexister. Les craintes qui motivent le plus souvent cette attitude s'apaisent si l'on veut bien être conscient de cette complémentarité de ces deux genres de sociétés.

2. STRUCTURES AGRICOLES PARTICULIERES

Nous arrivons là à la deuxième série de facteurs qui déterminent le rôle des groupements : ces derniers sont étroitement liés aux structures agricoles du pays, de la région, du genre de produit, de la psychologie des gens.

C'est ainsi que la structure de la propriété agricole conduit selon qu'on se trouve dans un

milieu de petites propriétés et de nombreux exploitants à de nombreux groupements ayant de nombreux et petits utilisateurs et constitués plutôt en coopérative. A l'inverse, si l'on se trouve dans un milieu de grandes cultures industrielles souvent récentes, à vocation plutôt fruitière, on rencontre alors plus fréquemment des groupements sous forme de société entre quelques membres seulement disposant chacun d'une production importante.

Ces formes diverses de groupement peuvent se trouver juxtaposées dans des régions où les structures agricoles sont en pleine évolution, ou au contraire, exclusives l'une de l'autre, dans les contrées où les structures agricoles sont stables.

Il convient de rester conscient de cette diversité de conditions et des solutions que l'on y peut apporter. C'est pourquoi il ne me paraît pas possible de définir un groupement type qui soit plus valable que d'autres.

Toutefois, on pourrait s'inspirer, lorsque c'est possible, de ce qui a été étudié ou constaté dans certains pays, Pays-Bas ou Belgique, par exemple, où existe une tendance à créer des unités plus grandes que celles existantes pour deux motifs : meilleure rentabilité économique, plus grand attrait des acheteurs. En France encore on a pu définir une station type pour la vente de certains produits dans des zones de cultures peu diversifiées ou même de monoculture comme celle de la pomme ou de la pêche (Ive plan d'orientation agricole). Ces exemples permettraient à la CEE d'orienter plus facilement sa politique de modernisation de la mise en marché des fruits et légumes. Il est à craindre cependant que dans d'autres régions cela ne soit plus compliqué, ou parfois prématuré. Ce sont probablement celles où il y aurait peut-être le plus d'intérêt à définir un type de groupement adapté aux structures agricoles locales.

3. DEGRE D'EVOLUTION DES GROUPEMENTS

Cela conduit à la troisième série de facteurs qui déterminent le rôle des groupements, en parlant du degré d'évolution de ces groupements.

On a évoqué les diverses phases de croissance, de maturité, d'organisation des marchés et d'intervention sur ceux-ci.

On a pu constater qu'à partir du moment où dans un pays, une région, où pour une production donnée, le tonnage traité par les groupements

dépassait un minimum du tiers de la production totale intéressée, cela pouvait représenter une implantation valable de ces groupements et correspondre à l'aboutissement de la période de croissance.

Alors commence la deuxième phase de maturité, essentiellement caractérisée par une orientation vers des groupements plus importants, tournés vers un fonctionnement plus rationnel.

Si, poursuivant leur développement, les groupements rassemblent un pourcentage croissant de la production, on constate qu'à partir d'un pourcentage minimum, qu'on pourrait fixer à environ les deux tiers de la production totale intéressée, ils peuvent jouer un rôle déterminant dans l'organisation du marché. On arrive ainsi à la troisième phase de l'évolution des groupements qui se caractérise par l'existence d'organismes intervenant dans la régularisation du marché.

Cette phase est dépassée par un seul pays de la CEE, les Pays-Bas. Elle est atteinte cependant dans certaines régions d'autres pays où existent précisément des groupements d'organisation du marché sur un ou plusieurs produits. C'est le cas notamment de la Belgique et de la Bretagne en France.

Il n'est pas exclu que dans un même pays, ces diverses phases d'évolution se rencontrent en même temps par exemple dans diverses régions.

Bien que ces trois phases marquent les étapes successives du développement des groupements dans le cadre de la CEE, on peut concevoir que les nécessités de combler le retard de certaines régions, ou le besoin d'harmoniser l'organisation du marché de la CEE, conduisent à accélérer le mouvement et à organiser localement le marché avant que l'implantation des groupements soit suffisamment réalisée.

Cette organisation prendrait appui sur les autres structures déjà existantes : marchés régionaux, syndicats professionnels...

De toute façon, il convient de se souvenir que le bon fonctionnement du marché a peu de chances de se réaliser si une participation active des producteurs n'est pas acquise.

4. LES MOYENS NECESSAIRES

Enfin la quatrième série de facteurs déterminant l'importance des groupements et leur active

participation à l'organisation du marché est la création et l'utilisation des moyens nécessaires.

Il leur faut des moyens techniques : cela a été déjà analysé dans le corps de cette étude; installations de divers ordres, conditionnement, stockage, moyens humains d'encadrement, administratifs et de gestion.

Il faut aussi aux groupements des moyens financiers, non pas seulement pour les besoins des investissements, mais encore pour disposer d'un réel pouvoir d'intervention sur les marchés, pour le soutenir en cas de besoin, pour conduire des études de toutes sortes (prévision de production, rentabilité de produits, mise au point de techniques diverses...) - en particulier celles conduisant précisément à définir dans chaque situation le type de groupement susceptible de fonctionner rentablement, ou en d'autres termes, à éviter de créer des groupements trop petits et non susceptibles de subsister - assurer les opérations de propagande etc.

Pour réunir ces moyens, les producteurs devraient compter essentiellement sur eux-mêmes et non pas sur les Etats ou la CEE. L'importance de ces fonds, comme leur souplesse d'utilisation seraient dans ces conditions assurées au mieux. Seul un contrôle pourrait être envisagé afin de garantir l'usage de ces fonds pour les besoins auxquels ils ont été destinés.

III. Nature du rôle joué par les groupements

L'importance des groupements précisée ainsi que la définition des facteurs déterminant cette importance, nous pouvons définir maintenant la nature du rôle des groupements.

Leur place, à la charnière des secteurs agricoles et commerciaux, les conduit à s'intéresser en premier lieu à la mise en marché des fruits et légumes. Mais cette fonction les amène, par la nature des choses, à déborder de cette place, et pour la bien tenir, à s'intéresser, soit en amont au secteur agricole, soit en aval au secteur commercial.

Ils le feront d'autant plus que leur importance matérielle et financière, leur degré d'évolution ou d'organisation seront plus accentués et que les contextes juridiques et agricoles s'y prêteront plus favorablement.

Ils devront être conscients des limites de leur champ d'action afin de ne pas s'étendre vers des fonctions qui sont celles de structure ou d'organismes voisins ou simplement complémentaires avec lesquels ils pourraient alors inutilement entrer en conflit.

1. ROLE VIS-A-VIS DU SECTEUR AGRICOLE

Vis-à-vis du secteur agricole, il consiste, si des organismes spécialisés n'ont pas déjà la charge de ces fonctions, à orienter le producteur vers des productions que les perspectives des marchés laissent présager comme les mieux aptes à satisfaire la demande dans l'avenir. Le rôle des groupements est donc simple.

Pour être orienteur, le groupement doit être aussi informateur auprès de ses producteurs, mais aussi et cela est important auprès des autres organismes intéressés au marché des fruits et légumes (administrations, commerce...). En liaison avec eux, il doit en effet contribuer à dégager une meilleure prévision du marché et un meilleur déroulement des ventes.

Le groupement doit enfin contribuer à promouvoir chez ses producteurs la normalisation, point de départ d'un langage commun, indispensable au bon développement des échanges. Cela se fait souvent déjà.

Les difficultés rencontrées dans cette étude font fortement souhaiter que les groupements ne s'en tiennent pas là. Il paraît hautement désirable qu'en liaison et même avec l'aide de la CEE soit mis en place un ensemble cohérent, comparable, uniforme, partant de sources identiques d'information, en un mot que soit fait un inventaire.

a) de la production commercialisée des principaux produits ;

b) des producteurs exclusifs, spécialisés ou secondaires selon que, par exemple, ils sont exclusivement producteurs de fruits ou de légumes, ou que cette production représente plus de la moitié de leur production totale ou enfin qu'elle soit inférieure à la moitié ;

c) enfin des organismes légalement constitués groupant les producteurs et pouvant être au besoin classés comme ci-dessus en organismes exclusifs, spécialisés ou secondaires.

2. ROLE VIS-A-VIS DE LA MISE EN MARCHÉ DES FRUITS ET LEGUMES

Vis-à-vis de la mise en marché des fruits et légumes, le premier rôle des groupements est d'assurer le rapprochement de l'offre et de la demande. Ils contribuent par là à la formation d'un juste prix. Cette contribution paraît d'autant plus valable que l'implantation des groupements est suffisante : il a été avancé à ce propos une proportion d'un tiers de la production commercialisée par les groupements.

Ce juste prix peut être formé par leur concours sous deux formes différentes.

Dans la première, ils jouent surtout un rôle de mise en marché, au sens propre du mot. La formation des prix se fait comme un processus automatique. Il s'agit des groupements organisés autour d'un système de ventes aux enchères.

Dans la seconde, ils rapprochent aussi l'offre et la demande, et font en même temps acte de vente par l'intermédiaire d'une opération de gré à gré. Il s'agit des groupements organisés autour d'une station de conditionnement ou de stockage.

Concevoir, dans un but d'unité, les groupements dans la CEE selon une seule de ces deux formes, paraît être une erreur, même si, comme actuellement, elles paraissent pouvoir difficilement coexister dans une même région de production.

L'implantation de l'un ou de l'autre type est en fait fonction de la structure agricole, psychologique, commerciale du milieu.

On peut prévoir, à ce propos, qu'un assouplissement de cet état de faire sera nécessaire dans l'avenir. Les groupements du type « vente aux enchères » auront peut-être intérêt à se compléter de groupements ou seulement de services « vendeurs » pour intéresser certaines catégories d'acheteurs (commerce intégré, société de transformation etc.).

Pareillement, les groupements organisés autour d'une station de conditionnement auront besoin de disposer d'un marché plus « transparent » et donc de substituer à leur simple juxtaposition actuelle, une coordination des informations sur le marché telles que connaissance des qualités prévisibles, de la progression des ventes, de la situation des stocks, des prix...

On conçoit vite que ce premier rôle de confrontation de l'offre et de la demande n'est que partiel et qu'il aboutit naturellement au deuxième rôle de régulation de l'offre et de la demande. Là encore, il semble utile de rapprocher ce rôle d'un stade nécessaire de développement des groupements pour que ce rôle soit joué valablement : il a tout intérêt à aller de pair avec le troisième stade dit d'organisation des groupements.

Ce rôle régulateur ne peut fonctionner que par l'intermédiaire d'un ensemble d'éléments réunissant une vaste information sur les marchés, d'importants moyens financiers (alimentant entre autres, comme il a déjà été évoqué, les caisses d'intervention), des organismes centralisés à pouvoir réglementaire et ayant des assises juridiques clairement définies.

Une idée de ce rôle régulateur est donnée par le système en vigueur aux Pays-Bas. Né des besoins et du milieu propre aux Pays-Bas, il n'est pas cependant la seule solution possible. Aussi cette organisation du marché gagnerait même dans les autres pays à ne se généraliser tout d'abord que dans le secteur de certains produits les plus importants (pommes, pêches, choux-fleurs etc.) ou pour certaines régions davantage prédisposées (en France : Bretagne, pays nantais p. ex., où cela s'est déjà fait) où précisément on atteint cet ordre de grandeur des deux tiers de la production commercialisée par les groupements, proportion dont il a été fait état plus haut.

Ce rôle régulateur enfin ne peut se concevoir sans que soient définis les rapports entre les groupements et les autres organismes intéressés à la mise en marché des fruits et légumes.

Vis-à-vis des autorités, compte tenu de ce que le pouvoir réglementaire des groupements ne peut être détenu que des premiers, soit dans le cadre de leur état, soit dans celui de la CEE, ils devraient pouvoir :

- bénéficier d'une large délégation de responsabilités sur le marché s'ils ont su acquérir leur autonomie financière de gestion ;
- participer valablement à l'organisation du marché, garantissant en particulier la participation de chaque partie prenante au marché.

Vis-à-vis de l'industrie de transformation l'organisation contractuelle telle qu'elle se met en place en France pourrai être un rôle des

groupements. Il semble d'ailleurs que cette façon de faire se développe actuellement. Cela déborde du cadre de cette étude et nous ne le mentionnons qu'étant donné son importance et son ampleur.

3. ROLE VIS-A-VIS DU SECTEUR COMMERCIAL

Par contre, il paraît indispensable de situer le rôle des groupements vis-à-vis du secteur commercial. Ce rôle semble double.

En face de la concentration et de l'intégration des entreprises commerciales, signe le plus marquant de l'évolution dans cette branche, les producteurs doivent hausser au même niveau leur pouvoir de négociation avec leurs partenaires commerçants. Les groupements sont tout indiqués pour jouer ce rôle.

Il est dit partenaire car il n'y a pas, en effet, lieu de penser que, dans un but le plus souvent incomplètement analysé de réduction des frais ou de raccourcissement des circuits de distribution, le rôle des groupements consiste nécessairement à se substituer au commerce et à assurer par eux-mêmes la distribution des produits.

Les besoins d'un acheteur qui sont ceux de sa propre clientèle dans sa région, à une époque donnée, ne recourent pratiquement pas les besoins d'un producteur qui sont ceux de sa récolte, ses variétés, son époque, sa qualité.

Au contraire, il pourrait même être conseillé, dans bien des cas, une formule de relations suivies de producteurs ou de groupements avec des sociétés ou groupes de sociétés commerciales. Les uns mettraient leur expérience et leurs moyens commerciaux au service des autres qui apporteraient eux un plus large choix et de meilleures possibilités de travail pour ceux qui commercialisent. Ce genre de collaboration ne peut qu'être profitable aux deux parties qui s'épaulent, et au marché à qui elle apporte un élément de structuration et de stabilité.

Si donc, commercialement, le rôle des groupements de producteurs s'arrête au stade de la mise en marché, par contre, économiquement, ils trouvent là leur deuxième rôle vis-à-vis du secteur commercial. En effet, la situation des marchés peut se trouver telle qu'un effondrement des cours soit provoqué par une offre dépassant le point de saturation de la demande.

Une abondante quantité de produits non consommés avilit le marché et compromet alors la rentabilité des exploitations des producteurs.

Il semble parfaitement légitime que les producteurs organisés interviennent pour l'offre sur le marché un peu en deçà de cette saturation. Le commerce ne dispose pas des moyens d'intervenir dans ce but. Les producteurs peuvent par contre prendre en charge les mesures propres à soutenir le marché, retirer les quantités de marchandises voulues, avoir une influence sur les prix dans le but de sauvegarder la rentabilité de leurs exploitations tout en assurant au consommateur un approvisionnement au plus juste prix.

Sauvegarder la rentabilité des exploitations, tout en s'adaptant aux problèmes envahissants de la commercialisation, telle paraît être finalement la raison d'être du développement des groupements de producteurs pour la vente des fruits et légumes.

Leur extension, leur succès dépendront en fait de la prise de conscience, par les producteurs, du rôle que ces groupements peuvent jouer comme de la foi des responsables de ces organismes qui seront ce que voudront et sauront en faire les hommes pour qui ils existent.

ANNEXES

ANNEXE no.1

Production commercialisée de fruits et légumes dans les pays de la CEE

(en milliers de t)

| Pays | 1960 | | 1961 | | 1962 | |
|--|---------|--------------------|---------|--------------------|---------|--------------------|
| | Légumes | Fruits | Légumes | Fruits | Légumes | Fruits |
| A. Production nationale pour le commerce | | | | | | |
| Pays-Bas | 1 332 | 600 | 1 386 | 450 | 1 410 | 400 |
| Belgique | 479 | 301 ⁽¹⁾ | 564 | 277 ⁽¹⁾ | 598 | 253 ⁽¹⁾ |
| Luxembourg | 4 | 15 | 3 | 5 | 3 | 11 |
| Allemagne | 1 291 | 2 116 | 1 297 | 1 169 | 1 196 | 1 413 |
| Italie | 7 932 | 6 493 | 8 323 | 7 844 | 7 993 | 7 565 |
| France | 4 762 | 1 537 | 5 246 | 1 678 | 5 097 | 1 848 |
| Total | 15 800 | 11 062 | 16 819 | 11 423 | 16 297 | 11 490 |
| B. Production des groupements | | | | | | |
| Pays-Bas | 1 060 | 575 | 1 054 | 554 | 1 075 | 418 |
| Belgique | (77) | (115) | (90) | (110) | (102) | (105) |
| Luxembourg | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 5 |
| Allemagne | 350 | 400 | 350 | 230 | 360 | 350 |
| Italie | 230 | 250 | 250 | 280 | 250 | 300 |
| France | 190 | 225 | 165 | 270 | 205 | 255 |
| Total | 1 907 | 1 565 | 1 909 | 1 446 | 1 992 | 1 533 |
| Pourcentage de productions nationales | 12,1 | 14,1 | 11,4 | 12,7 | 12,2 | 13,3 |

Source : Office statistique des Communautés européennes - Statistiques agricoles n° 2/1963.

⁽¹⁾ Production totale, étant donné l'absence de renseignements concernant la production pour le commerce.

ANNEXE no.2

PAYS-BAS

Place de l'horticulture dans la production agricole (1962)

Surface des terres : 33 540 kilomètres carrés dont 69% en superficie agricole utile, cette dernière répartie en :

| | |
|------------------|------------------------|
| - herbages | 13 516 km ² |
| - terres arables | 8 313 km ² |
| - horticulture | 1 380 km ² |
| | <hr/> |
| | 23 209 km ² |

L'horticulture représente donc 6% des terres cultivées.

Cette surface se répartit entre (en ha) :

| | | |
|-----------|-------------|------------|
| | plein champ | sous-verre |
| - légumes | 44 849 | 4 336 |
| - fruits | 60 018 | 571 |
| | <hr/> | <hr/> |
| | 104 867 | 4 907 |

Source : Centraal bureau voor de statistiek ; jaarcijfers voor Nederland 1961-62.

ANNEXE no.3

PAYS-BAS

Grandeur comparée des exploitations horticolas (1959)

| Superficie en ha | Horticulteurs professionnels | | Superficies cultivées | |
|------------------|------------------------------|------|-----------------------|------|
| | Chiffres absolus | En % | En ha | En % |
| 0,01 à 1 | 12 690 | 36 | 7 125 | 9 |
| 1 à 2 | 10 730 | 30 | 15 002 | 19 |
| 2 à 3 | 4 764 | 13 | 11 493 | 14 |
| 3 à 5 | 4 193 | 12 | 15 918 | 20 |
| 5 à 10 | 2 391 | 7 | 16 115 | 20 |
| plus de 10 | 855 | 2 | 14 911 | 18 |
| Total | 35 623 | 100 | 80 564 | 100 |

Source : Landbouw economisch Instituut - 's Gravenhage - Landbouwcijfers 1964.

En 1962, un peu plus de 10 % de la population active travaille dans l'agriculture et l'horticulture (20 % en 1930) (30 % en 1900) contre 13 % en Allemagne, 21 % en France et 28 % en Italie.

ANNEXE no.4

PAYS-BAS

Production commercialisée de fruits et légumes

| Produit | 1960/61 | | | | 1961/62 | | | |
|------------------------------------|------------------------|-------------------------------|--------------------|-------------------|------------------------|-------------------------------|--------------------|-------------------|
| | Veilingen en 1000 t | Vente directe en 1000 t | Total en 1000 t | Veiling en %/t | Veilingen en 1000 t | Vente directe en 1000 t | Total en 1000 t | Veiling en %/t |
| Choux blancs | 69,2 | 1,4 | 70,6 | 98 | 65,5 | 1,3 | 66,8 | 98 |
| Choux rouges | 44,0 | 0,9 | 44,9 | 98 | 32,5 | 0,7 | 33,2 | 98 |
| Choux de Bruxelles | 38,4 | 1,5 | 39,9 | 96 | 30,2 | 1,2 | 31,4 | 96 |
| Choux fleurs | 56,3 | 0,9 | 57,2 | 98 | 56,2 | 0,8 | 57,0 | 99 |
| Carottes | 73,2 | 32,1 | 105,3 | 70 | 68,9 | 36,6 | 105,5 | 65 |
| Poireaux | 22,7 | 0,5 | 23,2 | 98 | 18,5 | 0,4 | 18,9 | 98 |
| Oignons (*) | 49,5 | 159,0 | 208,5 | 24 | 42,0 | 173,4 | 215,4 | 19 |
| Laitues | 75,6 | 2,3 | 77,9 | 97 | 80,5 | 2,4 | 82,9 | 97 |
| Scaroles frisées | 45,4 | 1,8 | 47,2 | 96 | 56,7 | 2,3 | 59,0 | 96 |
| Epinards | 32,4 | 5,7 | 38,1 | 85 | 32,7 | 6,4 | 39,1 | 84 |
| Pois | 5,1 | 57,0 | 62,1 | 8 | 4,3 | 65,4 | 69,7 | 6 |
| Haricots | 49,2 | 7,7 | 56,9 | 86 | 46,8 | 10,1 | 56,9 | 82 |
| Witloof | 18,8 | 0,3 | 19,1 | 98 | 20,6 | 0,3 | 20,9 | 99 |
| Concombres | 99,0 | 1,0 | 100,0 | 99 | 126,4 | 1,3 | 127,7 | 99 |
| Tomates | 200,4 | 1,0 | 201,4 | 99 | 224,1 | 1,1 | 225,2 | 99 |
| Autres légumes | 175,2 | 4,6 | 179,8 | | 170,0 | 6,9 | 176,9 | |
| Total | 1054,4 | 277,7 | 1332,1 | 79 | 1075,9 | 310,6 | 1386,5 | 78 |
| Pommes | 348,8 | 34,9 | 383,7 | 91 | 218,7 | 21,9 | 240,6 | 91 |
| Poires | 127,9 | 6,4 | 134,3 | 95 | 114,5 | 5,7 | 120,2 | 95 |
| Cerises | 10,6 | 1,6 | 12,2 | 87 | 8,1 | 1,2 | 9,3 | 87 |
| Prunes | 10,7 | 0,3 | 11,0 | 97 | 16,9 | 0,5 | 17,4 | 97 |
| Cassis groseilles | 9,7 | 0,4 | 10,1 | 96 | 13,5 | 0,5 | 14,0 | 96 |
| Framboises | 8,1 | 0,3 | 8,4 | 96 | 6,0 | 0,2 | 6,2 | 97 |
| Fraises | 25,6 | 1,3 | 26,9 | 99 | 28,2 | 1,4 | 29,6 | 95 |
| Raisins | 9,7 | 0,4 | 10,1 | 96 | 8,7 | 0,3 | 9,0 | 97 |
| Autres fruits | 3,5 | | 3,5 | | 3,9 | 0,2 | 4,1 | |
| Total | 554,6 | 45,6 | 600,2 | 92 | 418,5 | 31,9 | 450,4 | 93 |
| Total fruits et légumes | 1609,0 | 323,3 | 1932,3 | 83 | 1494,4 | 342,5 | 1836,9 | 81 |

Source : Office statistique des Communautés européennes - Statistiques agricoles n° 2/1963.

(*) Aux Pays-Bas, les oignons ne sont pas comptés dans les chiffres de cultures de légumes, mais seulement dans ceux de la grande culture. Ils figurent seulement ici pour que le tableau soit comparable à ceux des autres pays.

PAYS-BAS

Evolution du chiffre d'affaires des principaux veilingen

(Chiffre d'affaires en milliers de Fl.)

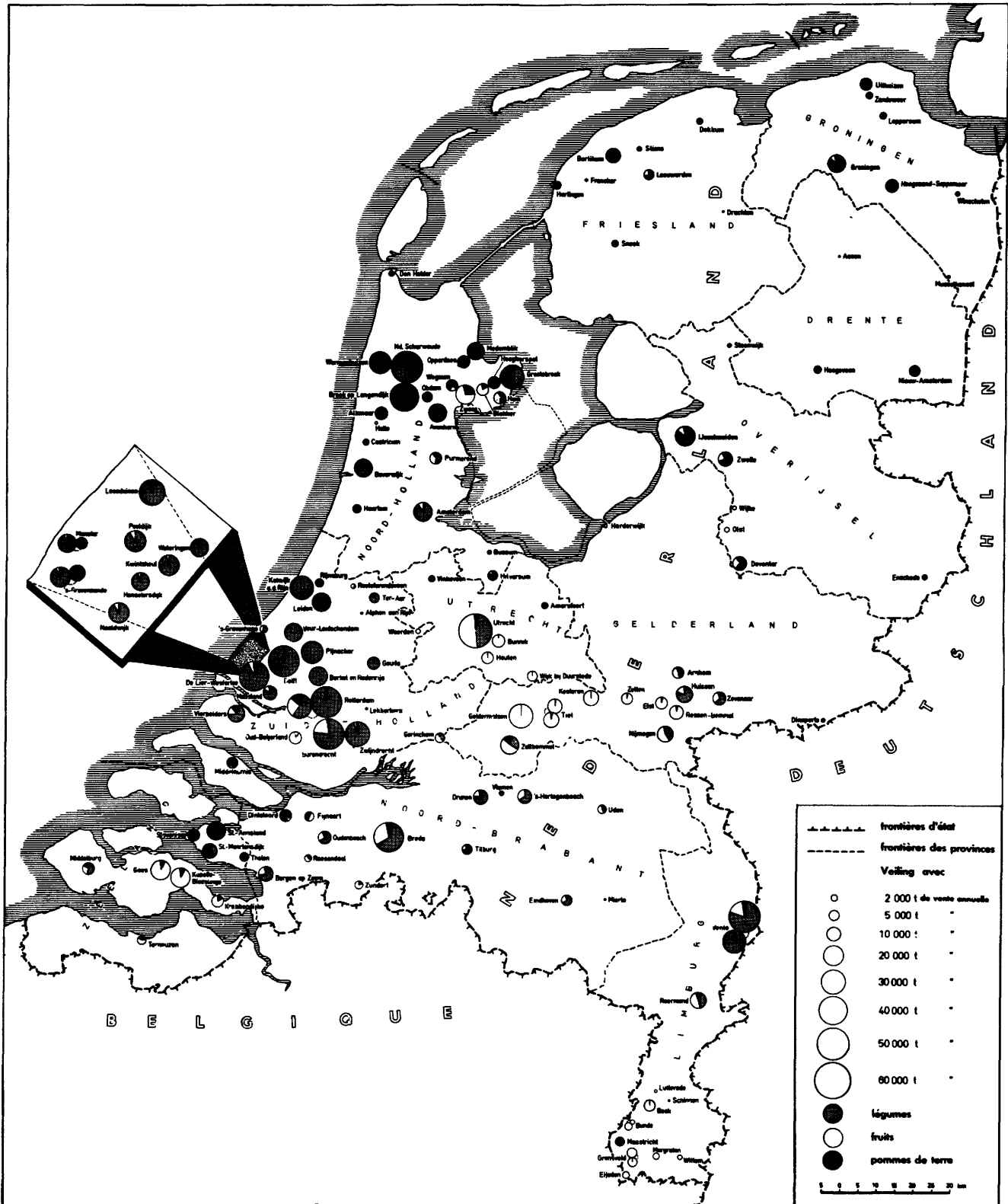
| Province | 1960 | 1961 | 1962 |
|---------------------------------|---------|---------|---------|
| Zuid-Holland 32 ⁽¹⁾ | | | |
| Rotterdam (Coop) | 35 500 | 38 350 | 49 270 |
| De Lier (Westerlee) | 25 500 | 28 670 | 35 410 |
| Delft | 23 660 | 26 800 | 31 750 |
| Barendrecht | 20 020 | 21 210 | 22 980 |
| Kwintsheul | 16 270 | 18 260 | 22 630 |
| Poeldijk | 17 410 | 18 360 | 21 350 |
| Loosduinen | 18 610 | 19 490 | 20 980 |
| total province | 334 590 | 365 240 | 429 070 |
| Noord-Holland 26 ⁽¹⁾ | | | |
| Noordscharwoude | 10 540 | 7 990 | 13 300 |
| total province | 86 920 | 79 780 | 97 670 |
| Limburg 8 ⁽¹⁾ | | | |
| Venlo (L.V.V.) | 31 115 | 37 930 | 13 390 |
| Venlo (V.G.V.) | 15 140 | 16 745 | 21 230 |
| total province | 59 940 | 70 330 | 81 760 |
| Gelderland 12 ⁽¹⁾ | | | |
| Geldermalsen | 11 990 | 16 375 | 13 860 |
| total province | 61 910 | 77 335 | 73 900 |
| Noord-Brabant 11 ⁽¹⁾ | | | |
| Breda | 17 220 | 20 800 | 27 760 |
| total province | 43 580 | 52 750 | 66 530 |
| Utrecht 6 ⁽¹⁾ | | | |
| Utrecht | 23 010 | 28 260 | 27 265 |
| total province | 35 685 | 42 820 | 38 160 |
| Zeeland 9 ⁽¹⁾ | | | |
| Kapelle Biezelinge | 8 060 | 11 450 | 11 400 |
| total province | 27 150 | 36 945 | 37 845 |
| Groningen 6 ⁽¹⁾ | | | |
| Groningen (Eendracht) | 6 120 | 5 800 | 6 660 |
| total province | 14 130 | 14 530 | 15 370 |
| Overijssel 6 ⁽¹⁾ | | | |
| Ijsselmuiden | 4 210 | 5 150 | 6 370 |
| total province | 11 400 | 13 830 | 15 595 |
| Friesland 10 ⁽¹⁾ | | | |
| Berlikum | 2 490 | 2 210 | 2 770 |
| total province | 8 110 | 7 760 | 8 615 |
| Drente 3 ⁽¹⁾ | | | |
| Nieuw-Amsterdam | 2 180 | 2 370 | 2 830 |
| total province | 4 000 | 4 080 | 4 280 |
| Total général | 687 415 | 765 400 | 868 795 |

Source : D'après le Jaarverslag 1962 du Centraal bureau van de tuinbouwveilingen.

⁽¹⁾ Nombre de veilingen dans la province.

PAYS-BAS

« Veilingen » de fruits, légumes et pommes de terre - 1962



Source : Ministère de l'agriculture et des pêcheries, La Haye.

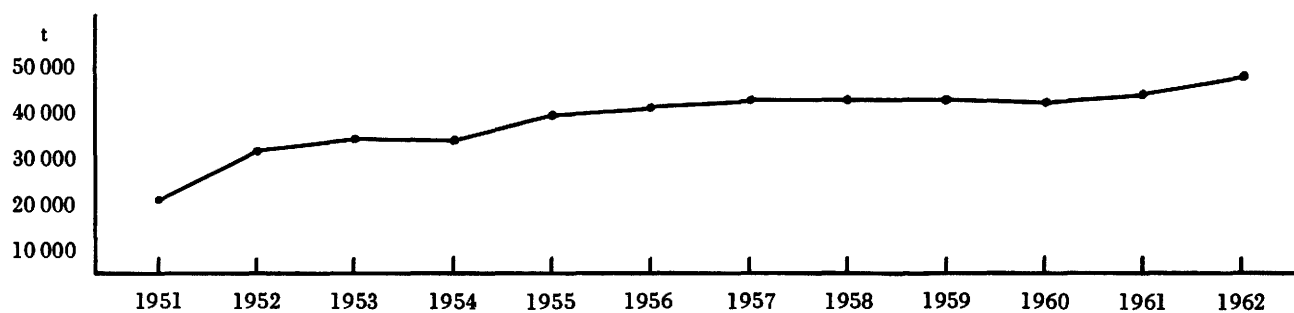
PAYS-BAS

Capacité des entrepôts frigorifiques des veilingen — en tonnes au 31 décembre 1962

1) Capacité des veilingen

| | |
|------------------------------------|---------------|
| Gelderland | 13 500 |
| Utrecht | 9 000 |
| Zeeland | 6 630 |
| Limburg | 4 526 |
| Noord-Holland | 4 140 |
| Zuid-Holland | 3 710 |
| Overijssel | 3 660 |
| Noord-Brabant | 920 |
| Groningen | 335 |
| Friesland | 210 |
| | <hr/> |
| | 46 631 t dont |
| - réfrigération mécanique | 25 402 |
| - entrepôts protégés du gel | 9 294 |
| - stockage en atmosphère contrôlée | 11 935 |
| | <hr/> |
| | 46 631 |

2) Evolution des capacités frigorifiques des veilingen



3) Importance des veilingen par rapport aux installations aux Pays-Bas

En fin 1960, la capacité totale frigorifique des Pays-Bas était de :

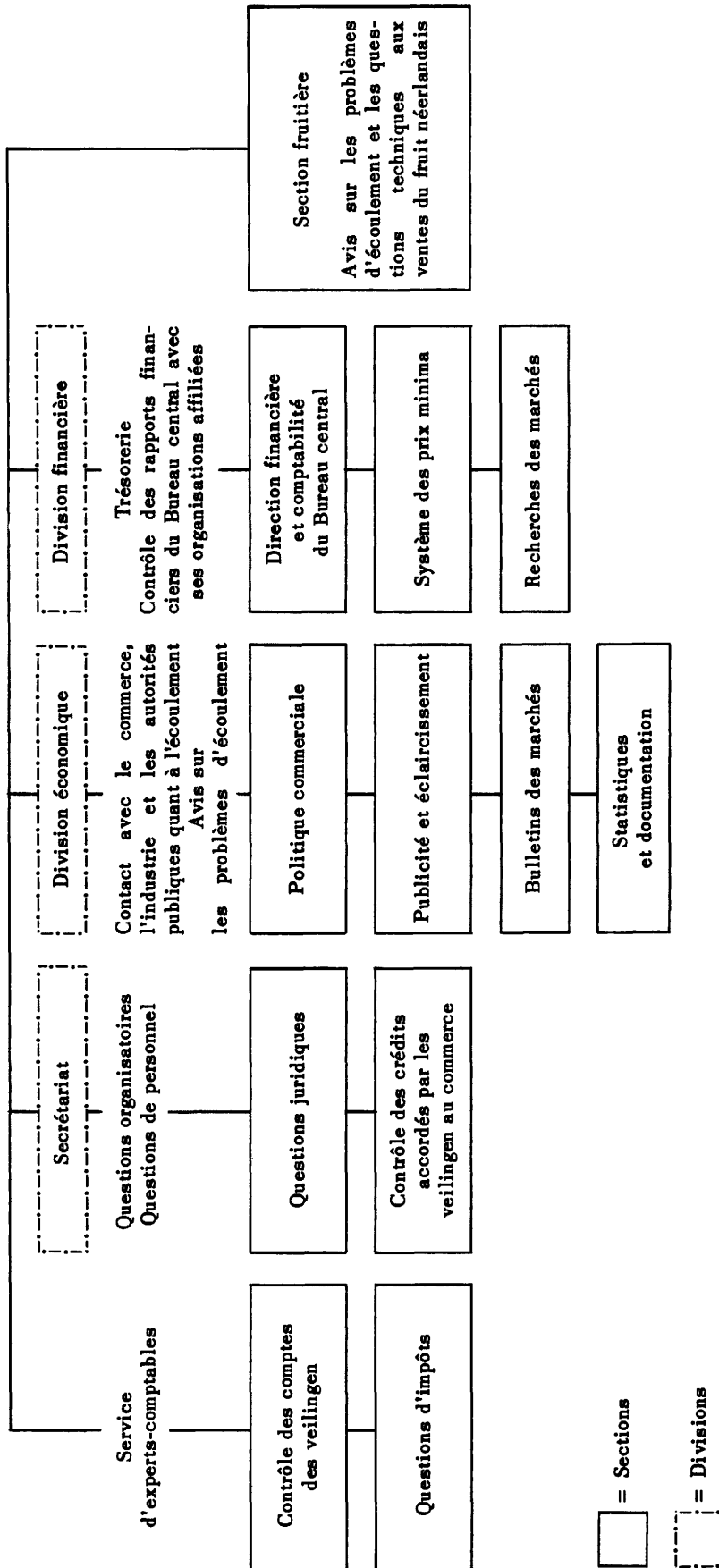
| | |
|------------------------------------|-----------|
| - réfrigération mécanique | 101 900 t |
| - entrepôts protégés du gel | 52 145 t |
| - stockage en atmosphère contrôlée | 15 695 t |
| | <hr/> |
| | 169 695 t |

Les veilingen rassemblaient 24% des capacités nationales.

Source : Bureau central des veilingen.

Le bureau central des veilingen

CONSEIL DE DIRECTION
CONSEIL EXECUTIF
PRESIDENT



□ = Sections

▤ = Divisions

Source: Bureau central des veilingen.

PAYS-BAS

Système des prix minima « Ophoudprij »

Excédents retirés de la vente — moyenne de 1958 à 1962
 Importance des caisses de compensation — fin 1962

| Espèce | Arrivages | Excédents | En % | Montant en caisse (en milliers de Fl) |
|--------------------|-----------|-----------|------|--|
| | en t | | | |
| Pommes | 271 600 | 2 000 | 0,8 | 136 |
| Poires | 116 300 | 1 000 | 0,8 | 173 |
| Prunes | 12 800 | 20 | - | - |
| Fraises | 28 100 | 42 | 0,2 | 2 965 |
| total fruits | 473 400 | 3 200 | 0,7 | |
| Choux blancs | 66 500 | 6 660 | 10,0 | 573 |
| Choux rouges | 34 700 | 5 239 | 15,1 | 911 |
| Choux de Bruxelles | 32 800 | 600 | 1,9 | 910 |
| Choux fleurs | 61 350 | 3 500 | 5,7 | 2 767 |
| Carottes | 75 200 | 4 160 | 5,5 | - |
| Poireaux | 21 200 | 1 100 | 5,2 | 738 |
| Oignons | 42 150 | 9 | - | - |
| Laitues | 77 250 | 7 700 | 10,0 | 6 601 |
| Scarolles | 52 000 | 5 650 | 11,0 | 1 753 |
| Epinards | 32 300 | 2 350 | 7,3 | 767 |
| Pois | 3 450 | 0 | 0 | 48 |
| Haricots | 44 750 | 1 200 | 2,7 | 439 |
| Witloof | 21 000 | 2 | 0 | - |
| Concombres | 109 100 | 4 600 | 4,2 | 5 222 |
| Tomates | 203 850 | 6 450 | 3,2 | 9 791 |
| total légumes | 1 015 750 | 58 188 | 5,7 | - |
| Total général | 1 489 150 | 61 388 | 4,1 | 46 634 |

Source : Bureau central des veilingen.

ANNEXE no.10

BELGIQUE

Place de l'horticulture dans la production agricole (1962)

Surface des terres : 30 507 kilomètres carrés dont 54% en culture, répartis en :

| | |
|-----------------------|------------------------|
| - terres arables | 7 653 km ² |
| - prairies, pâturages | 81 29 km ² |
| - horticulture | 605 km ² |
| | 16 387 km ² |

L'horticulture représente donc 3,7% des terres cultivées.

Source : Institut national de statistiques ; recensement agricole et horticole au 15 mai 1962.

ANNEXE no.11

BELGIQUE

Cultures horticoles pour la vente (en plein air et sous-verre)

| Taille des exploitations en ha | Agriculteurs et éleveurs professionnels | Horticulteurs professionnels | Autres producteurs produisant pour la vente | Ensemble |
|--------------------------------|---|------------------------------|---|----------|
| | A. Nombre des exploitations | | | |
| - 1 | 1 531 | 8 092 | 20 793 | 30 416 |
| 1 - 3 | 7 862 | 2 743 | 4 251 | 14 856 |
| 3 - 5 | 7 589 | 422 | 849 | 8 860 |
| 5 - 10 | 10 007 | 231 | 471 | 10 709 |
| 10 - 20 | 5 332 | 83 | 140 | 5 555 |
| 20 et plus | 2 191 | 24 | 78 | 2 293 |
| | 34 512 | 11 595 | 26 582 | 72 689 |
| | B. Superficie | | | |
| - 1 | 355 | 2 234 | 3 941 | 6 530 |
| 1 - 3 | 3 319 | 2 304 | 2 713 | 8 336 |
| 3 - 5 | 4 531 | 803 | 1 028 | 6 362 |
| 5 - 10 | 9 133 | 1 034 | 863 | 11 030 |
| 10 - 20 | 8 234 | 791 | 558 | 9 583 |
| 20 et plus | 8 960 | 522 | 554 | 10 036 |
| | 34 532 | 7 688 | 9 657 | 51 877 |

Source : Recensement général de l'agriculture et des forêts de 1959, Institut national de statistique, 1961.

BELGIQUE

Production de fruits et légumes (1)

(en milliers de t)

| Produit | 1960 | 1961 | 1962 |
|--------------------------|------|------|---------|
| Choux fleurs | 45 | 53 | 51 |
| Autres choux | 37 | 35 | 26 |
| total choux | 82 | 88 | 77 |
| Carottes | 25 | 25 | 32 |
| Scorsonères | 14 | 22 | 19 |
| Céléris divers | 10 | 12 | 43 |
| Poireaux | 31 | 35 | 44 |
| Oignons | 22 | 25 | 19 |
| Salades | 14 | 16 | 30 |
| Pois pour conserves | 48 | 61 | 80 |
| Pois frais | 14 | 18 | 8 |
| Haricots verts conserves | 13 | 22 | 20 |
| Haricots frais | 8 | 9 | 15 |
| Witloof | 70 | 80 | 98 |
| Tomates plein air | 20 | 19 | 18 |
| Tomates sous verre | 42 | 44 | 42 |
| Autres légumes | 67 | 88 | 53 |
| total légumes commerce | 480 | 564 | 598 (2) |
| total légumes familiaux | 330 | 323 | 289 |
| Total général | 810 | 887 | 887 |
| Pommes | 165 | 130 | 116 |
| Poires | 65 | 55 | 52 |
| Cerises | 20 | 22 | 30 |
| Prunes | 7 | 20 | 10 |
| Fraises | 18 | 22 | 16 |
| Raisins de table | 13 | 13 | 13 |
| Autres fruits | 13 | 15 | 16 |
| total | 301 | 277 | 253 |

Source : Office statistique des Communautés européennes - Statistiques agricoles n° 2/1963.

(1) Estimations.

(2) Les données de 1962 établies sur des bases différentes des années antérieures ne leur sont pas entièrement comparables.

(3) Production totale, les données sur la production pour le commerce ne sont pas disponibles.

BELGIQUE

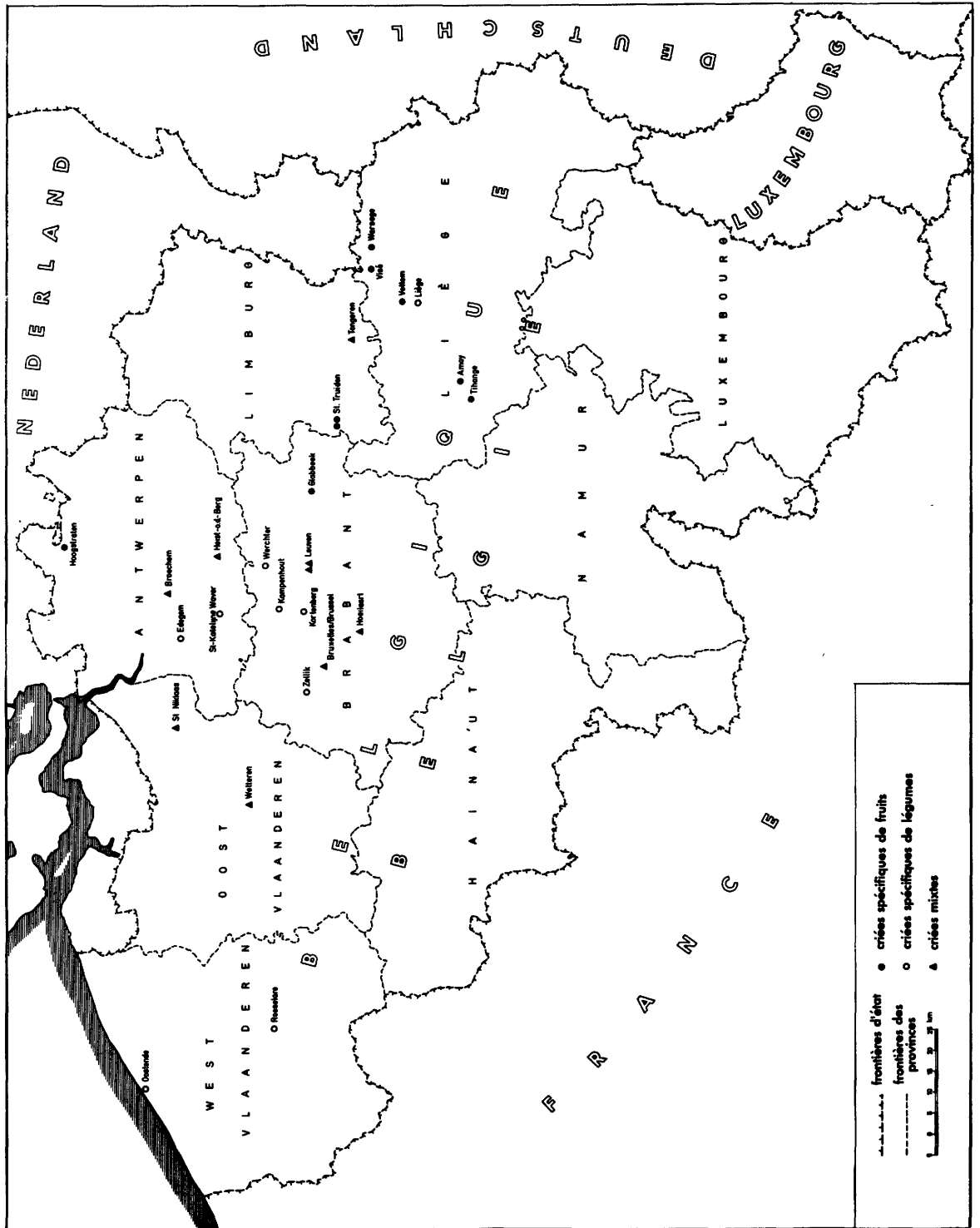
Nombre de membres, chiffre d'affaires et capacité frigorifique des principales criées affiliées
au verbond van de Tuinbouwveilingen

| Nom de la veiling | Lieu | Date de création | Activité | Nombre de membres (1963) | Chiffre d'affaires (en million de FB) | | Capacité frigorifique (en t) |
|-----------------------------|-------------------------|------------------|----------------|--------------------------|---------------------------------------|-------|------------------------------|
| | | | | | 1961 | 1962 | |
| MTV | Wavre- Ste-Catherine | 1945 | Légumes | 2 400 | 444 | 607 | |
| Fruitveiling | St-Trond | 1939 | Fruits | 4 638 | 288 | 265 | 3 500 |
| De Katholieke Veilingsveren | Hoogstraten | 1933 | Fruits et lég. | 3 568 | 76 | 108 | 200 |
| CTL Heverlee | Louvain | 1946 | Fruits et lég. | 1 907 | 77 | 100 | |
| CV van Roeselare | Roulers | 1942 | Légumes | 918 | 66 | 94 | |
| GTV Wetteren | Gand | 1957 | Fruits et lég. | 1 276 | 51 | 76 | 350 |
| Tongerse F en G Veiling | Tongres | 1942 | Fruits | 2 250 | 42 | 46 | 400 |
| V Hageland | Glabbeek | 1945 | Fruits | 1 050 | 37 | 43 | 750 |
| Brusselse TV | Zellik | 1962 | Légumes | 864 | 17 | 40 | 450 |
| Leuvense G en F V | Louvain | 1945 | Fruits et lég. | 807 | 25 | 32 | |
| V van Broechem | Broechem | 1939 | Fruits | 653 | 22 | 24 | 400 |
| De Kust | Oostende | 1945 | Légumes | 228 | 19 | 23 | |
| Markthalte | Hoellaart | 1951 | Fruits et lég. | 901 | 15 | 20 | |
| V van Waasland | St-Niklaas | 1944 | Fruits et lég. | 744 | 13 | 19 | 800 |
| Criée aux fruits | Visé | 1949 | Fruits | 335 | 21 | 18 | 150 |
| Hasselt | | 1925 | Fruits et lég. | 1 240 | 15 | 15 | |
| | | | | 23 779 | 1 230 | 1 530 | 7 000 |

Source : Verbond van coöperatieve Tuinbouwveilingen.

BELGIQUE

Répartition géographique des criées



ANNEXE no.15

LUXEMBOURG

Production de fruits et légumes (1)

(en milliers de t)

| Produit | 1960 | | | 1961 | | | 1962 | | |
|--------------|-------------------|----------|-------|-------------------|----------|-------|-------------------|----------|-------|
| | Auto-consommation | Commerce | Total | Auto-consommation | Commerce | Total | Auto-consommation | Commerce | Total |
| Pommes | 20,0 | 12,0 | 32,0 | 0,4 | 1,6 | 2,0 | 6,0 | 9,0 | 15,0 |
| Poires | 0,4 | 0,1 | 0,5 | 0,3 | 0,1 | 0,4 | 0,6 | 0,2 | 0,8 |
| Cerises | 0,3 | 0,5 | 0,8 | 0,2 | 0,4 | 0,6 | 0,2 | 0,4 | 0,6 |
| Prunes | 1,1 | 2,5 | 3,6 | 1,5 | 3,0 | 4,5 | 0,5 | 1,5 | 2,0 |
| Autres | 4,5 | 0,3 | 4,8 | 1,6 | 0,4 | 2,0 | 1,8 | 0,3 | 2,1 |
| Total | 26,3 | 15,4 | 41,7 | 4,0 | 5,5 | 9,5 | 9,1 | 11,4 | 20,5 |
| Choux divers | | 0,9 | | | 0,7 | | | 0,6 | |
| Carottes | | 0,7 | | | 0,6 | | | 0,7 | |
| Autres | | 2,1 | | | 1,9 | | | 1,6 | |
| Total | 11,1 | 3,7 | 14,8 | 9,5 | 3,2 | 12,7 | 8,6 | 2,9 | 11,5 |

Source : Office statistique des Communautés européennes - Statistiques agricoles n° 2/1963.

(1) Estimations.

ANNEXE no.16

ALLEMAGNE

Place de l'horticulture dans la production agricole (1963)

Surface des terres : 246 830 kilomètres carrés dont 86% de superficie agricole utile répartie en :

| | |
|----------------------------|--|
| - terres arables | 78 570 km ² |
| - prairies, pâturages | 57 180 km ² |
| - horticulture spécialisée | 1 407 km ² (jardins familiaux exclus) |
| - autres utilisations | 4 353 km ² |
| | 141 510 km ² |

L'horticulture spécialisée représente donc 1% des terres cultivées.

Exploitations horticoles (en 1961)

206 075 exploitations agricoles s'intéressent à l'horticulture dont
 10 634 sont des exploitations principalement horticoles, et
 30 327 sont des exploitations exclusivement horticoles. Parmi ces dernières :

| | |
|------------------|---|
| 17 948, soit 59% | ont une superficie inférieure à 1 hectare ; |
| 6 649, soit 22% | ont une superficie comprise entre 1 et 2 hectares ; |
| 4 103, soit 14% | ont une superficie comprise entre 2 et 5 hectares ; |
| 1 627, soit 5% | ont une superficie supérieure à 5 hectares. |
| 30 327 | 100% |

Source : Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten 1963.

ANNEXE no.17

ALLEMAGNE

Production de fruits et légumes

(en milliers de t)

| Produit | 1960 | 1961 | 1962 |
|-------------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Choux blancs | 320 | 312 | 248 |
| Choux rouges | 116 | 109 | 95 |
| Choux de Savoie | 81 | 80 | 71 |
| Choux fleurs | 67 | 70 | 67 |
| Carottes | 139 | 104 | 125 |
| Céleris | 31 | 33 | 33 |
| Poireaux | 27 | 26 | 25 |
| Salades | 57 | 70 | 57 |
| Epinards | 45 | 62 | 50 |
| Petits pois | 65 | 75 | 83 |
| Haricots verts | 65 | 68 | 69 |
| Concombres | 62 | 58 | 63 |
| Tomates | 37 | 39 | 38 |
| Autres légumes | 179 | 191 | 172 |
| Total légumes commercialisés | 1 291 | 1 297 | 1 196 |
| production familiale | 1 141 | 1 100 | 1 033 |
| Production totale | 2 432 | 2 397 | 2 229 |
| Pommes | 1 344 | 348 | 864 |
| Poires | 304 | 145 | 217 |
| Cerises | 113 | 107 | 106 |
| Prunes diverses | 257 | 451 | 115 |
| Cassis et groseille | 35 | 45 | 37 |
| Autres fruits | 63 | 73 | 74 |
| Total fruits commercialisés | 2 116 | 1 169 | 1 413 |
| production familiale | 2 040 | 1 179 | 1 448 |
| Production totale | 4 156 | 2 348 | 2 861 |

Source : Office statistique des Communautés européennes - Statistiques agricoles n° 2/1963.

ALLEMAGNE

Les coopératives de fruits et légumes

1) Nombre total

| | 1938 | 1950 | 1960 | 1961 | 1962 |
|-----------------------------------|--------|--------|---------|---------|---------|
| Nombre de coopératives | 179 | 205 | 195 | 191 | 188 |
| Membres | 22 600 | | 104 000 | | 108 000 |
| Apporteurs aux coopératives, dont | | | 210 000 | 234 000 | 207 000 |
| – producteurs spécialisés fruits | | 39 000 | | 57 000 | |
| – producteurs spécialisés légumes | | 19 000 | | 32 000 | |

2) Nombre, chiffre d'affaires (en millions de DM), tonnage (en 1 000 t), et capacité de stockage (en 1 000 m³) par région.

| Région | Nombre 1962 | Capacité | 1961 | | | | 1962 | | | |
|--|----------------|----------|---------|---------|--------|---------|---------|---------|--------|---------|
| | | | Légumes | | Fruits | | Légumes | | Fruits | |
| | | | DM | tonnage | DM | tonnage | DM | tonnage | DM | tonnage |
| Köln | 22 | 50 | 64,8 | 160,2 | 19,2 | 32,1 | 69,2 | 135,7 | 26,9 | 33,9 |
| Karlsruhe | 25 | 10 | 20,0 | 24,2 | 29,3 | 59,4 | 22,1 | 21,9 | 38,6 | 56,6 |
| Frankfurt | 24 | 8 | 22,8 | 21,1 | 29,9 | 53,8 | 22,7 | 18,0 | 37,9 | 39,7 |
| Stuttgart | 10 | 37 | 5,2 | 26,3 | 12,9 | 35,7 | 7,9 | 18,9 | 22,8 | 88,1 |
| Ludwigshafen | 16 | 5 | 20,7 | 45,0 | 8,6 | 18,5 | 19,3 | 34,7 | 9,4 | 11,0 |
| Hannover | 13 | 37 | 5,4 | 11,3 | 8,1 | 52,6 | 5,8 | 14,3 | 8,5 | 13,7 |
| Kiel | 7 | 16 | 7,5 | 29,0 | 5,5 | 14,0 | 9,4 | 31,4 | 5,2 | 9,5 |
| Munster | 17 | 31 | 18,6 | 52,1 | 1,2 | 3,0 | 21,7 | 51,2 | 0,8 | 1,0 |
| München | 44 | 9 | 7,5 | 18,8 | 6,4 | 14,8 | 7,6 | 18,3 | 5,6 | 6,7 |
| Oldenburg | 7 | 3 | 4,4 | 8,5 | 0,9 | 1,8 | 5,6 | 10,0 | 0,9 | 2,0 |
| Koblenz | 2 | 5 | 0,3 | 0,5 | 6,3 | 8,3 | 0,5 | 0,5 | 8,7 | 9,9 |
| Kassel | 1 | 2 | 0,3 | 0,5 | 1,6 | 2,0 | 0,7 | 1,2 | 2,5 | 2,5 |
| Saarbrücken | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Total | 188 | 213 | 177,5 | 398,5 | 129,9 | 295,9 | 191,6 | 356,1 | 167,8 | 274,6 |
| Total 1961 | | 206 | | | | | | | | |
| Pourcentage de production commercialisée | | | | 31 | | 25 | | 30 | | 20 |

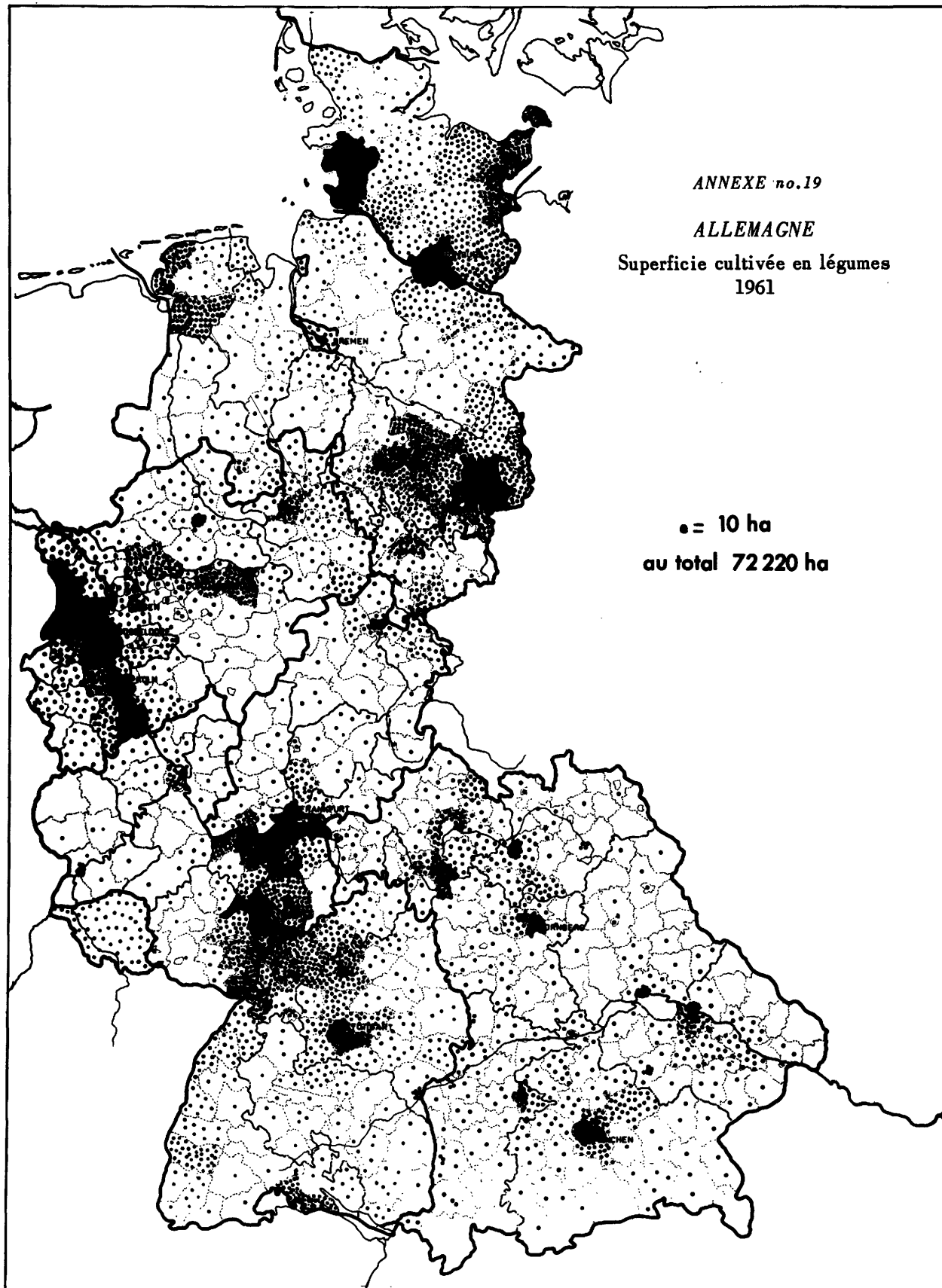
3) Répartition selon le nombre de sociétaires

| | moins de 50 | de 50 à 100 | de 100 à 250 | de 250 à 500 | de 500 à 1 000 | plus de 1 000 | Total |
|-----------------------------|-------------|-------------|--------------|--------------|----------------|---------------|-------|
| Nombre de coopératives | 31 | 33 | 52 | 28 | 18 | 26 | 188 |
| Pourcentage du nombre total | 16 | 17 | 28 | 15 | 10 | 14 | 100 |

4) Répartition selon le chiffre d'affaires (en DM)

| | sans activité | de 0 à 100 000 | de 100 000 à 500 000 | de 500 000 à 1 million | de 1 à 2 millions | plus de 2 millions |
|------------------------|---------------|----------------|----------------------|------------------------|-------------------|--------------------|
| Nombre de coopératives | 29 | 33 | 27 | 20 | 24 | 51 |

Source : Deutscher Raiffeisenverband e.V.

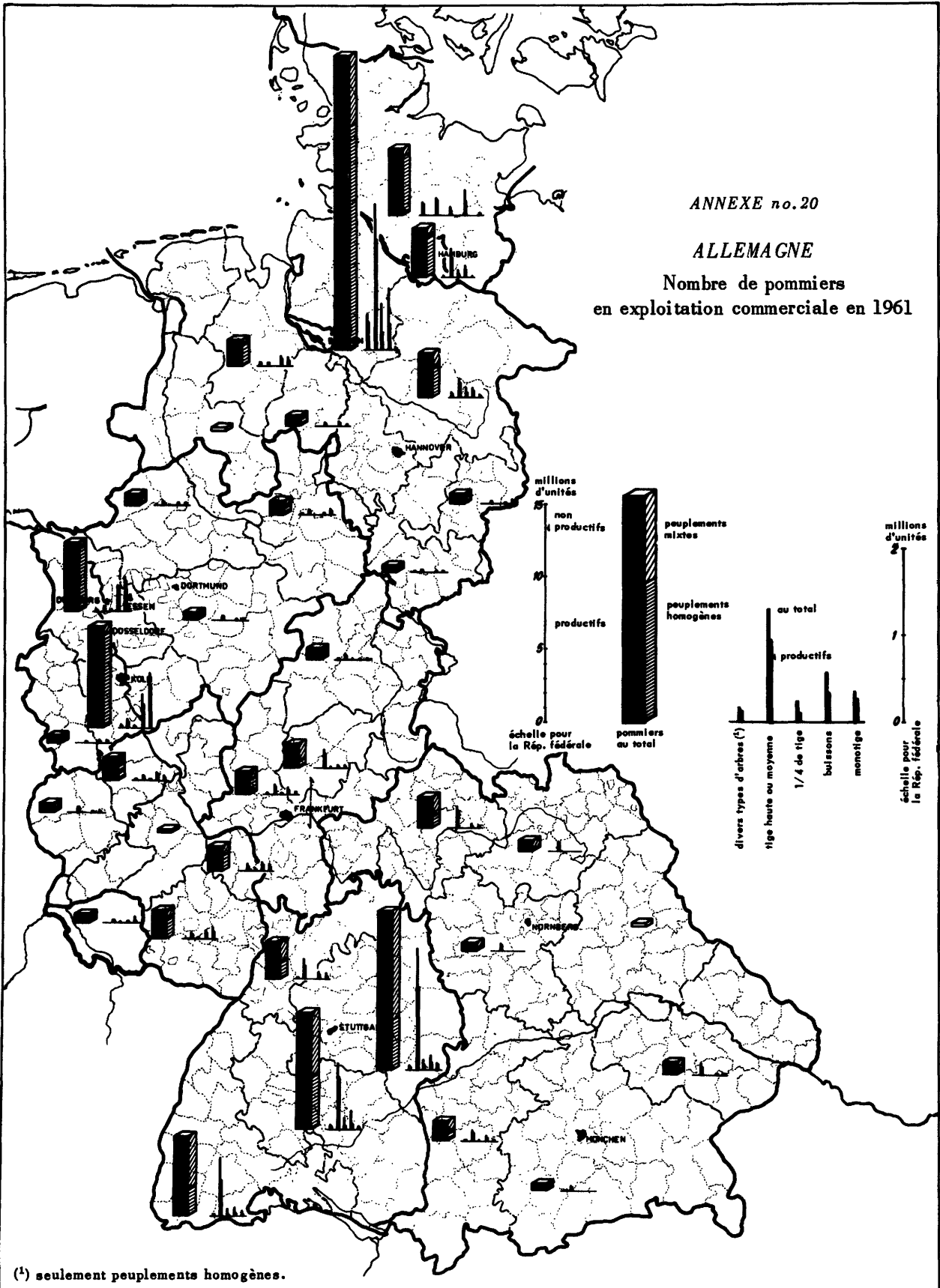


Source : GBE 1961, Institut für Gärtnerische Betriebslehre und Marktforschung, Hannover.

ANNEXE no. 20

ALLEMAGNE

Nombre de pommiers en exploitation commerciale en 1961

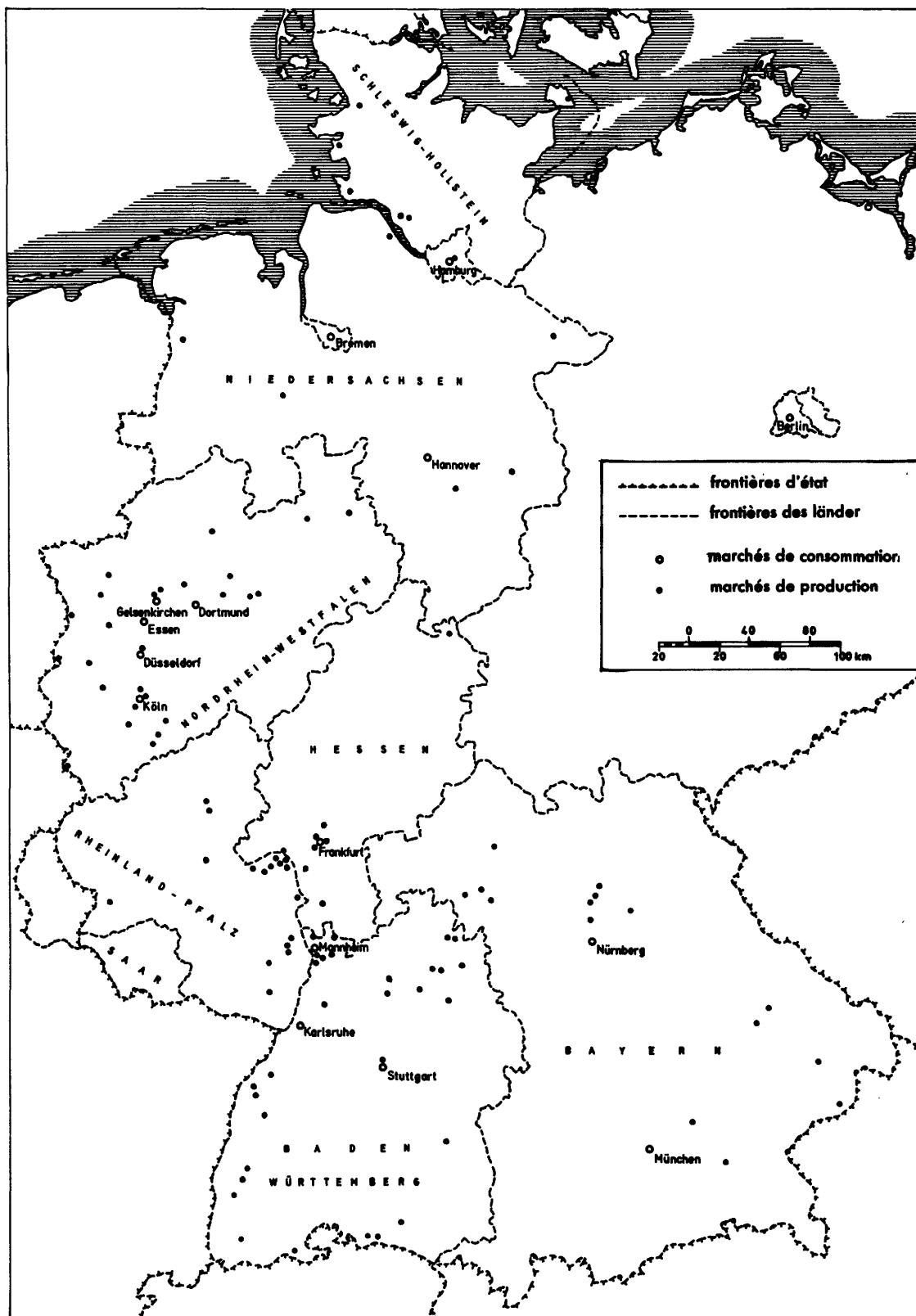


⁽¹⁾ seulement peuplements homogènes.

Sources : GBE 1961, Institut für Gärtnerische Betriebslehre und Marktforschung, Hannover.

ALLEMAGNE

Marchés de production et de consommation pour les fruits



ALLEMAGNE

Organisations de vente des groupements

(en nombre de groupements)
(portant sur 130 groupements pris parmi les 188 recensés)
(1962)

| Nombre | Groupement | Mode de vente ⁽¹⁾ | | | Groupements effectuant | | | | | |
|--------|--------------------|------------------------------|-------------|-----------|-------------------------------|-------------------------|---------------------|------------|---------------|--|
| | | avec cadran | sans cadran | gré à gré | Classement en catégories pour | | Contrôle de qualité | | Pré-emballage | |
| | | | | | toutes espèces | espèces normalisées CEE | obligatoire | facultatif | | |
| 27 | Bavière | 1 | 7 | 25 | 7 | 20 | 25 | 4 | 1 | |
| 30 | Bade-Wurtemberg | 8 | 11 | 22 | 7 | 23 | 19 | 4 | 3 | |
| 20 | Rheinland Pfalz | 18 | 2 | 6 | 7 | 13 | 17 | 3 | 1 | |
| 9 | Hessen | 5 | 4 | 7 | 2 | 7 | 7 | 2 | - | |
| 17 | Nordrhein | 14 | - | 11 | 8 | 9 | 15 | 4 | 1 | |
| 11 | Westphalen | 2 | - | 10 | 4 | 7 | 5 | 4 | - | |
| 11 | Niedersachsen | 2 | 1 | 8 | 6 | 5 | 6 | 8 | 3 | |
| 5 | Schleswig-Holstein | 1 | - | 5 | 2 | 3 | 4 | 4 | 2 | |
| 130 | Total | 51 | 25 | 94 | 43 | 87 | 88 | 33 | 11 | |

⁽¹⁾ Un même groupement peut, selon les produits p. ex., adopter des modes de vente différents.

ITALIE

Place de l'horticulture dans la production agricole (1961)

Surface des terres : 301 225 kilomètres carrés, dont 69 % répartis en :

| | |
|-------------------------|---|
| - terres arables | 1 28 624 km ² y compris horticoles |
| - prairies et pâturages | 50 752 km ² |
| - cultures durables (1) | 27 462 km ² |
| | <hr/> |
| | 206 838 km ² |

L'horticulture représente 6 210 km², soit 3,0% des terres cultivées.

Exploitations agricoles (1961)

| Exploitation | Nombre (en milliers) | En % | Surface (en milliers d'ha) | En % |
|---------------|-------------------------|------|-------------------------------|-------|
| moins de 1 ha | 1 401 | 33 | 710 | 2,7 |
| de 1 à 3 ha | 1 296 | 30 | 2 460 | 9,3 |
| de 3 à 5 ha | 567 | 13 | 2 241 | 8,4 |
| de 5 à 10 ha | 561 | 13 | 3 976 | 14,9 |
| plus de 10 ha | 454 | 11 | 17 185 | 64,7 |
| Total | 4 279 | 100 | 26 572 | 100,0 |

Source : Istituto centrale di Statistica - Annuario di statistica agraria 1963.

(1) Plantations fruitières, cultures d'olives, d'agrumes, de vignobles, pépinières.

ITALIE

Production de fruits et légumes

(en milliers de t)

| Produit | 1960 | 1961 | 1962 |
|------------------------------|-------|-------|----------------------|
| Choux fleurs | 650 | 657 | 482 |
| Autres choux | 807 | 810 | 683 |
| Carottes | 119 | 133 | 144 |
| Céleris | 88 | 93 | 82 |
| Oignons | 363 | 370 | 394 |
| Salades | 313 | 291 | 324 |
| Épinards | 86 | 93 | 81 |
| Petits pois | 216 | 214 | 220 |
| Haricots verts | 202 | 218 | 213 |
| Fèves | 117 | 109 | 126 |
| Artichauts | 402 | 417 | 343 |
| Tomates | 2 428 | 2 676 | 2 692 |
| Pastèques | 401 | 451 | 445 |
| Melons | 225 | 240 | 236 |
| Fenouil | 217 | 234 | 204 |
| Poivrons | 230 | 231 | 247 |
| Aubergines | 203 | 208 | 210 |
| Autres légumes | 865 | 879 | 867 |
| total légumes commercialisés | 7 932 | 8 323 | 7 993 ⁽¹⁾ |
| total production familiale | 825 | 817 | 727 |
| Total général | 8 757 | 9 140 | 8 750 |
| Pommes | 1 835 | 2 167 | 2 209 |
| Poires | 622 | 791 | 913 |
| Cerises | 188 | 202 | 216 |
| Prunes | 88 | 119 | 107 |
| Pêches | 836 | 1 015 | 1 037 |
| Figues | 295 | 319 | 317 |
| Raisins de table | 728 | 819 | 893 |
| Autres fruits | 300 | 372 | 324 |
| total | 4 892 | 5 804 | 6 016 ⁽²⁾ |
| Fruits à coque | 386 | 614 | 345 |
| Agrumes | 1 215 | 1 426 | 1 204 |
| Total général | 6 493 | 7 844 | 7 565 |

Source : Office statistique des Communautés européennes - Statistiques agricoles n° 2/1963.

⁽¹⁾ Dont 1 300 000 t pour l'industrie.⁽²⁾ Dont 900 000 t pour l'industrie.

ITALIE

Nombre des groupements fruits et légumes (1962)

| Région | Coopératives spécifiques | |
|-------------------------------|--------------------------|---------------|
| | Nombre | Membres |
| Piémont | 3 | 60 |
| Lombardie | 6 | 220 |
| Trentin — Haut-Adige | 47 | 3 100 |
| Veneto | 13 | 1 210 |
| Frinle | 1 | 20 |
| Ligurie | 5 | 2 230 |
| Emilie — Romagne | 22 | 1 950 |
| Total Italie du Nord | 97 | 8 790 |
| Toscane | 2 | 300 |
| Marche | 5 | 2 900 |
| Total Italie Centrale | 7 | 3 200 |
| Abruzzes | 6 | 200 |
| Campanie | 11 | 520 |
| Pouilles | 7 | 270 |
| Basilicate | 2 | 125 |
| Total Italie du Sud | 26 | 1 115 |
| Sicile | 4 | 190 |
| Sardaigne | 3 | 160 |
| Total Italie insulaire | 7 | 350 |
| Total général Italie | 137 | 13 455 |

FRANCE

Place de l'horticulture dans la production agricole (1962)

Surface des terres : 551 372 kilomètres carrés dont 62 % en cultures, répartis en :

| | |
|-----------------------|---|
| - terres arables | 1 95 415 km ² y compris horticoles |
| - prairies, pâturages | 1 30 657 km ² |
| - cultures durables | 1 6 935 km ² |
| | 3 43 007 km ² |

L'horticulture représente 5 750 km², soit 1,7 % des terres cultivées.

Source : Ministère de l'agriculture, statistiques agricoles 1962.

FRANCE

Production commercialisée de fruits et légumes

(en milliers de t)

| Légumes | 1960 | 1961 | 1962 | Fruits | 1960 | 1961 | 1962 |
|------------------------------|--------------------|-------|-------|-----------------------------|-------|-------|-------|
| Ail | 33 | 37 | 47 | Pommes de table | 508 | 553 | 672 |
| Artichauts | 138 | 160 | 146 | Poires de table | 235 | 217 | 234 |
| Asperges | 60 | 68 | 68 | Abricots | 52 | 91 | 52 |
| Carottes | 421 | 606 | 603 | Cerises | 67 | 67 | 73 |
| Choux-fleurs | 264 | 455 | 410 | Pêches | 278 | 302 | 289 |
| Autres choux | 513 | 597 | 495 | Prunes | 42 | 97 | 99 |
| Haricots verts | 145 | 172 | 169 | Fraises | 37 | 47 | 42 |
| Melons | 123 | 164 | 160 | Raisin de table | 250 | 237 | 306 |
| Oignons | 170 | 240 | 224 | Agrumes | 2 | 2 | 2 |
| Petits pois | 149 | 277 | 283 | Autres | 5 | 16 | 13 |
| Poireaux | 410 ⁽¹⁾ | 426 | 429 | | | | |
| Salades | 320 ⁽¹⁾ | 380 | 443 | | | | |
| Tomates | 345 | 531 | 563 | | | | |
| Autres | 1 671 | 1 133 | 1 057 | | | | |
| total légumes commercialisés | 4 762 | 5 246 | 5 097 | total fruits commercialisés | 1 476 | 1 629 | 1 782 |
| total légumes familiaux | 2 888 | 3 107 | 2 853 | total fruits familiaux | 309 | 308 | 365 |
| Total général | 7 560 | 8 353 | 7 950 | Total général | 1 785 | 1 937 | 2 147 |

Source : Statistique ministère de l'agriculture et Office statistique des Communautés européennes - Statistiques agricoles n° 2/1963.
⁽¹⁾ Estimations.

FRANCE

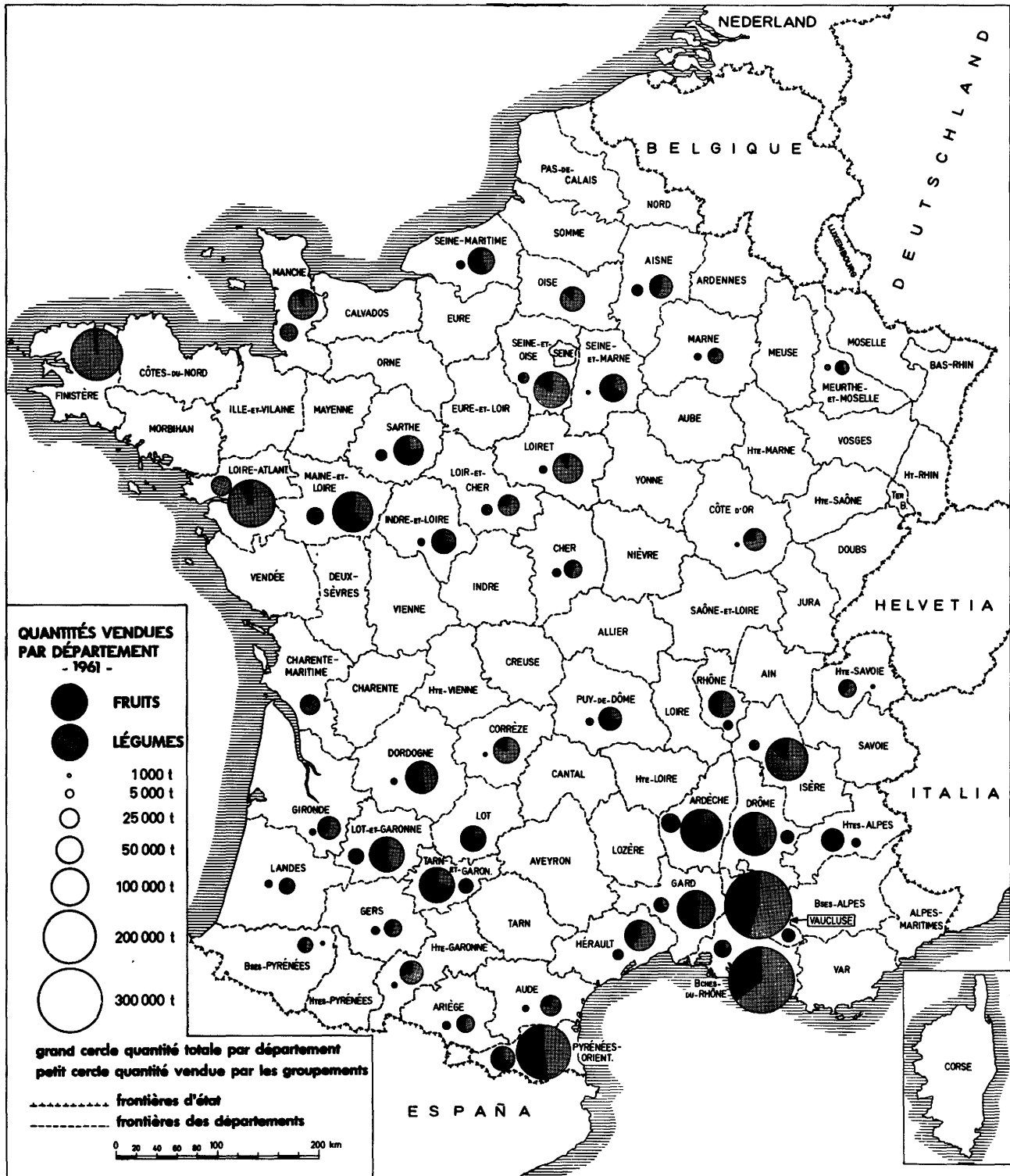
Tonnages comparés des groupements et des productions départementales en 1961
pour les départements sélectionnés pour l'enquête

(en milliers de t)

| Département | Fruits commercialisés | | | Lég. commercialisés | | | Tonnage total | | | |
|---|-----------------------|---------|------|---------------------|---------|----|---------------|---------|----------|-----------|
| | group. | départ. | % | group. | départ. | % | group. | départ. | % group. | % départ. |
| Aisne | 6 | 16 | 36 | 1 | 22 | 5 | 7 | 38 | 18 | 1 |
| Hautes-Alpes | 5 | 32 | 16 | - | 3 | - | 5 | 35 | 14 | 1 |
| Ardèche | 22 | 107 | 21 | 1 | 16 | 6 | 23 | 125 | 18 | 4 |
| Ariège | 1 | 11 | 9 | - | 12 | - | 1 | 23 | 4 | 0,5 |
| Aude | 2 | 7 | 29 | - | 22 | - | 2 | 29 | 7 | 1 |
| Bouches-du-Rhône | 14 | 116 | 12 | 5 | 210 | 2 | 19 | 326 | 6 | 10 |
| Charente-Maritime | - | 6 | - | - | 21 | - | - | 27 | - | 1 |
| Cher | 3 | 10 | 30 | 1 | 12 | 8 | 4 | 22 | 18 | 0,5 |
| Corrèze | 1 | 8 | 13 | - | 38 | - | 1 | 46 | 2 | 1 |
| Côte-d'Or | 1 | 9 | 11 | - | 25 | - | 1 | 34 | 3 | 1 |
| Dordogne | 3 | 40 | 8 | - | 35 | - | 3 | 75 | 4 | 2 |
| Drôme | 11 | 72 | 15 | - | 58 | - | 11 | 130 | 8 | 4 |
| Finistère | - | 4 | - | - | 290 | - | - | 294 | - | 9 |
| Gard | 9 | 50 | 18 | 5 | 49 | 10 | 14 | 99 | 14 | 3 |
| Haute-Garonne | 2 | 11 | 18 | - | 27 | - | 2 | 38 | 5 | 1 |
| Gers | 3 | 10 | 30 | 1 | 12 | 8 | 4 | 22 | 18 | 0,5 |
| Gironde | 1 | 13 | 8 | 2 | 25 | 8 | 3 | 38 | 8 | 1 |
| Hérault | 4 | 25 | 16 | 2 | 38 | 5 | 5 | 63 | 10 | 2 |
| Indre-et-Loire | 3 | 31 | 10 | - | 12 | - | 3 | 43 | 7 | 1 |
| Isère | 4 | 19 | 21 | 3 | 110 | 3 | 7 | 129 | 5 | 4 |
| Landes | 3 | 9 | 33 | - | 8 | - | 3 | 17 | 18 | 0,5 |
| Loir-et-Cher | 4 | 8 | 50 | 4 | 22 | 18 | 8 | 30 | 27 | 1 |
| Loire-Atlantique | - | 15 | - | 26 | 145 | 18 | 26 | 160 | 16 | 5 |
| Loiret | 2 | 6 | 33 | 2 | 57 | 4 | 4 | 63 | 6 | 2 |
| Lot | - | 37 | - | - | 9 | - | - | 45 | - | 1 |
| Lot-et-Garonne | 14 | 48 | 29 | 2 | 42 | 5 | 16 | 90 | 10 | 3 |
| Maine-et-Loire | 14 | 72 | 19 | 4 | 45 | 9 | 18 | 117 | 15 | 4 |
| Manche | - | 4 | - | 22 | 56 | 40 | 22 | 59 | 37 | 2 |
| Marne | 1 | 3 | 33 | 2 | 12 | 17 | 3 | 15 | 20 | 0,5 |
| Meurthe-et-Moselle | - | 7 | - | 2 | 6 | 33 | 2 | 13 | 15 | 0,5 |
| Oise | - | 6 | - | - | 38 | - | - | 44 | - | 1 |
| Basses-Pyrénées | 1 | 8 | 13 | - | 8 | - | 1 | 16 | 6 | 0,5 |
| Puy-de-Dôme | 2 | 27 | 7 | 2 | 12 | 17 | 4 | 39 | 10 | 1 |
| Pyrénées-Orientales | 29 | 115 | 25 | 16 | 106 | 15 | 45 | 221 | 20 | 7 |
| Rhône | 5 | 24 | 21 | 1 | 28 | 4 | 6 | 52 | 12 | 2 |
| Sarthe | 7 | 49 | 14 | 1 | 15 | 7 | 8 | 64 | 13 | 2 |
| Haute-Savoie | 1 | 8 | 13 | - | 13 | - | 1 | 21 | 5 | 0,5 |
| Seine-Maritime | 4 | 26 | 15 | - | 20 | - | 4 | 46 | 9 | 1 |
| Seine-et-Marne | - | 32 | - | 1 | 18 | 6 | 1 | 48 | 2 | 1 |
| Seine-et-Oise | 2 | 17 | 12 | 6 | 82 | 7 | 8 | 99 | 8 | 3 |
| Tarn-et-Garonne | 16 | 68 | 24 | 1 | 26 | 4 | 17 | 94 | 18 | 3 |
| Vaucluse | 9 | 155 | 6 | 2 | 186 | 1 | 11 | 343 | 3 | 10 |
| | 209 | 1 341 | 15,6 | 115 | 1 992 | 6 | 324 | 3 333 | 9,7 | 100,0 |
| Pourcentage de la production française (rappel) | | 83 | | | 70 | | | 75 | | |

FRANCE

Importance relative des principales régions de production de fruits et légumes et de leurs groupements



ANNEXE no.30

FRANCE

Grandeur comparée des groupements
(données dressées sur une centaine de groupements)

| Groupement (en t/an) | Pourcentage du nombre des groupements | Tonnage fruits et légumes correspondant | Pourcentage du tonnage total |
|-------------------------|---|---|---------------------------------|
| moins de 1 000 | 39 | 18 000 | 9,00 |
| 1 000 à 3 000 | 41 | 75 000 | 36,00 |
| 3 000 à 5 000 | 10 | 38 000 | 18,50 |
| 5 000 à 8 000 | 6 | 39 000 | 19,00 |
| plus de 8 000 | 4 | 36 000 | 17,50 |
| Total | 100 | 206 000 | 100,00 |

ANNEXE no.31

FRANCE

Les stations fruitières par type de groupement en 1962

(en nombre/ capacité frigorifique en m³)

| Département | Association | Syndicat | Sica | Coopérative | Divers | Total |
|---------------------|-------------|----------|----------|-------------|----------|------------|
| Aisne | | | | 2/ 13000 | | 2/ 13000 |
| Hautes-Alpes | | | | 1/ 8000 | | 1/ 8000 |
| Ardèche | | 2/ 0 | | 7/ 30150 | 1/ 5000 | 10/ 35150 |
| Aude | | | 1/ 3800 | 3/ 2400 | | 4/ 6200 |
| Bouches-du-Rhône | | | | 11/ 43000 | | 11/ 43000 |
| Cher | | | | 1/ 1100 | | 1/ 1100 |
| Côte-d'Or | | | | 1/ 2000 | | 1/ 2000 |
| Dordogne | | | | 2/ 5830 | 1/ 0 | 3/ 5830 |
| Drôme | 1/ 5000 | | 3/ 0 | 4/ 13485 | 1/ 0 | 9/ 18485 |
| Finistère | | | 1/ 0 | 1/ 1000 | | 2/ 1000 |
| Gard | | | 3/ 2400 | 4/ 0 | | 7/ 2400 |
| Haute-Garonne | | | | 4/ 4300 | | 4/ 4300 |
| Gers | | | | 3/ 10100 | 1/ 7000 | 4/ 17100 |
| Gironde | | | | 3/ 25400 | | 3/ 25400 |
| Hérault | | | 3/ 6500 | 6/ 5000 | | 9/ 11500 |
| Indre-et-Loire | | | | 2/ 7800 | | 2/ 7800 |
| Isère | | | 1/ 1200 | 2/ 1200 | | 3/ 2400 |
| Landes | | 1/ 0 | | 2/ 10000 | | 3/ 10000 |
| Loir-et-Cher | | | | 3/ 9200 | | 3/ 9200 |
| Loire-Atlantique | | 1/200 | | 3/ 2400 | | 4/ 2600 |
| Loiret | | | | 1/ 1000 | | 1/ 1000 |
| Lot | | | | 3/ 1000 | | 3/ 1000 |
| Lot-et-Garonne | | 3/ 0 | 6/ 4100 | 1/ 500 | 7/12700 | 17/ 17300 |
| Maine-et-Loire | 1/ 6800 | 1/500 | | 4/ 6050 | 3/31200 | 9/ 44550 |
| Manche | | | | 7/ 2000 | | 7/ 2000 |
| Marne | | | 2/ 400 | | | 2/ 400 |
| Moselle | | | | 4/ 500 | | 4/ 500 |
| Oise | | | | 2/ 9000 | | 2/ 9000 |
| Basses-Pyrénées | | | | 4/ 1000 | 1/ 0 | 5/ 1000 |
| Puy-de-Dôme | | | | 1/ 6500 | | 1/ 6500 |
| Pyrénées-Orientales | | | | 35/ 26400 | | 35/ 26400 |
| Rhône | | | 1/ 500 | 2/ 11000 | | 3/ 11500 |
| Sarthe | | | | 2/ 5900 | | 2/ 5900 |
| Haute-Savoie | | | | 2/ 2750 | | 2/ 2750 |
| Seine-Maritime | | | | 1/ 2400 | | 1/ 2400 |
| Seine-et-Marne | | | | 1/ 2400 | | 1/ 2400 |
| Seine-et-Oise | | | 2/ 1000 | | 1/ 7200 | 3/ 8200 |
| Tarn-et-Garonne | | | 7/ 2800 | 1/ 500 | 1/ 1000 | 9/ 9300 |
| Vaucluse | 1/ 0 | 4/ 0 | 2/ 1100 | 5/ 13300 | 1/10800 | 13/ 25200 |
| Total | 3/11800 | 12/700 | 32/28800 | 140/287565 | 18/74900 | 205/403765 |

FRANCE

Les principales stations fruitières et les capacités frigorifiques disponibles en 1962

| Département | Nombre de stations fruitières | | | Capacités frigorifiques (en m ³) | | |
|---------------------|-------------------------------|--------|-------|--|---------|---------|
| | Groupement | Autres | Total | Groupement | Autres | Total |
| Aisne | 2 | 0 | 2 | 13 000 | 0 | 13 000 |
| Hautes-Alpes | 1 | 0 | 1 | 8 000 | 0 | 8 000 |
| Ardèche | 10 | 0 | 10 | 35 150 | 0 | 35 150 |
| Ariège | 0 | 1 | 1 | 0 | 3 600 | 3 600 |
| Aude | 4 | 2 | 6 | 6 200 | 4 400 | 10 600 |
| Bouches-du-Rhône | 11 | 5 | 16 | 43 000 | 18 400 | 61 400 |
| Charente-Maritime | 0 | 2 | 2 | 0 | 3 400 | 3 400 |
| Cher | 1 | 1 | 2 | 1 100 | 3 900 | 5 000 |
| Corrèze | 0 | 1 | 1 | 0 | 3 000 | 3 000 |
| Côte-d'Or | 1 | 1 | 2 | 2 000 | 1 500 | 3 500 |
| Dordogne | 3 | 4 | 7 | 5 830 | 31 150 | 36 980 |
| Drôme | 9 | 2 | 11 | 18 485 | 11 500 | 29 985 |
| Finistère | 2 | 0 | 2 | 1 000 | 0 | 1 000 |
| Gard | 7 | 0 | 7 | 2 400 | 0 | 2 400 |
| Haute-Garonne | 4 | 5 | 9 | 4 300 | 24 000 | 28 300 |
| Gers | 4 | 4 | 8 | 17 100 | 7 100 | 24 200 |
| Gironde | 3 | 1 | 4 | 25 400 | 2 400 | 27 800 |
| Hérault | 9 | 3 | 12 | 11 500 | 6 800 | 18 300 |
| Indre-et-Loire | 2 | 5 | 7 | 7 800 | 13 500 | 21 300 |
| Isère | 3 | 0 | 3 | 2 400 | 0 | 2 400 |
| Landes | 3 | 0 | 3 | 10 000 | 0 | 10 000 |
| Loir-et-Cher | 3 | 0 | 3 | 9 200 | 0 | 9 200 |
| Loire-Atlantique | 4 | 0 | 4 | 2 600 | 0 | 2 600 |
| Loiret | 1 | 1 | 2 | 1 000 | 3 900 | 4 900 |
| Lot | 3 | 0 | 3 | 1 000 | 0 | 1 000 |
| Lot-et-Garonne | 17 | 4 | 21 | 17 300 | 7 200 | 24 500 |
| Maine-et-Loire | 9 | 2 | 11 | 44 550 | 23 000 | 67 550 |
| Manche | 7 | 0 | 7 | 2 000 | 0 | 2 000 |
| Marne | 2 | 0 | 2 | 400 | 0 | 400 |
| Meurthe-et-Moselle | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 |
| Moselle | 4 | 0 | 4 | 500 | 0 | 500 |
| Oise | 2 | 1 | 3 | 9 000 | 3 500 | 12 500 |
| Basses-Pyrénées | 5 | 1 | 6 | 1 000 | 750 | 1 750 |
| Puy-de-Dôme | 1 | 0 | 1 | 6 500 | 0 | 6 500 |
| Pyrénées-Orientales | 35 | 0 | 35 | 26 400 | 0 | 26 400 |
| Haut-Rhin | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 200 | 1 200 |
| Rhône | 3 | 0 | 3 | 11 500 | 0 | 11 500 |
| Sarthe | 2 | 3 | 5 | 5 900 | 17 000 | 22 900 |
| Haute-Savoie | 2 | 0 | 2 | 2 750 | 0 | 2 750 |
| Seine-Maritime | 1 | 0 | 1 | 2 400 | 0 | 2 400 |
| Seine-et-Marne | 1 | 0 | 1 | 2 400 | 0 | 2 400 |
| Seine-et-Oise | 3 | 11 | 14 | 8 200 | 22 050 | 30 250 |
| Somme | 0 | 2 | 2 | 0 | 2 600 | 2 600 |
| Tarn-et-Garonne | 9 | 4 | 13 | 9 300 | 32 700 | 42 000 |
| Vaucluse | 13 | 5 | 18 | 25 200 | 15 500 | 40 700 |
| Yonne | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 150 | 1 150 |
| Total | 205 | 75 | 280 | 403 765 | 265 200 | 668 965 |

FRANCE

La grandeur relative des capacités de stockage et le nombre d'organismes équipés en 1962

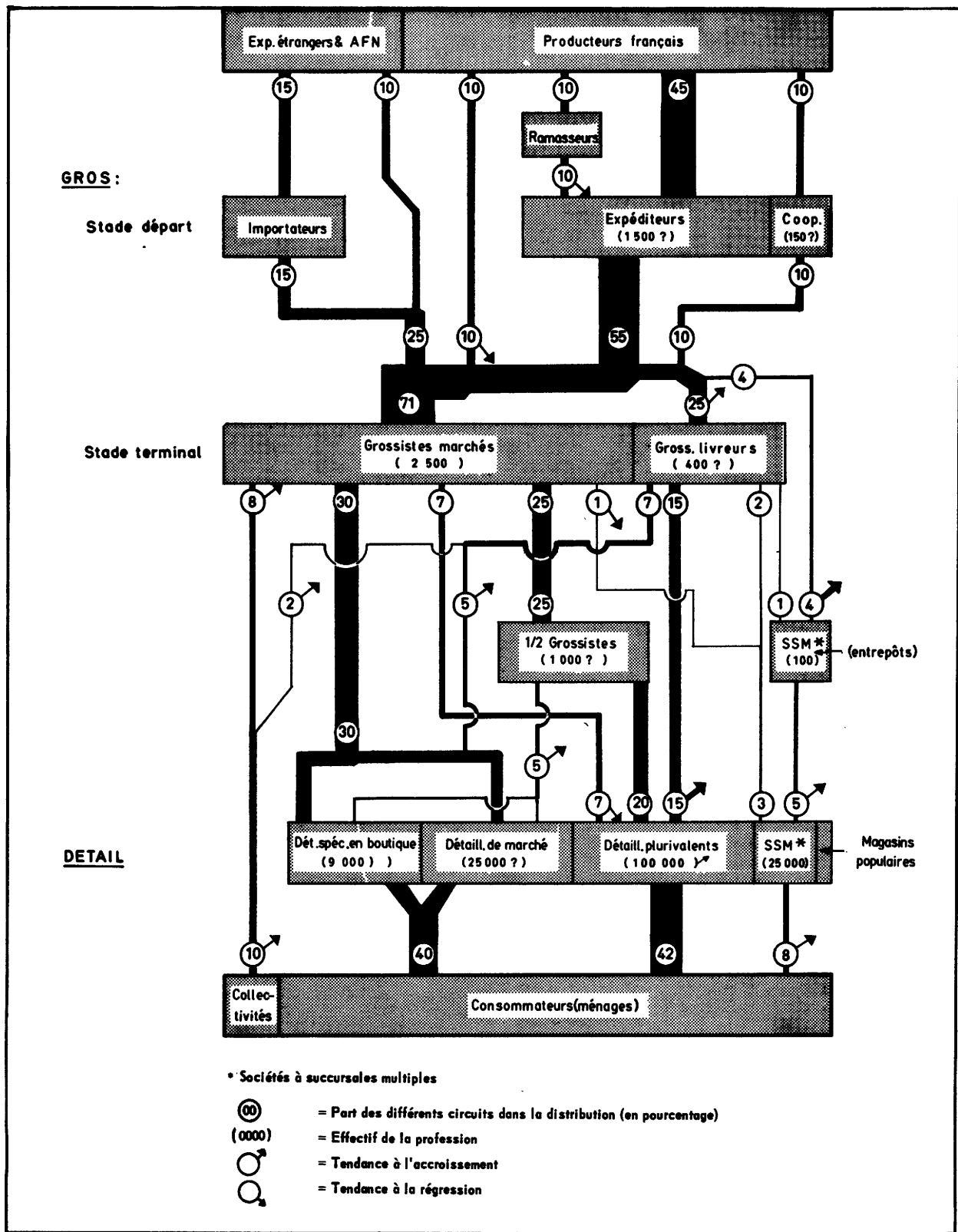
| Station | Capacité (en m ³) | | Nombre | |
|--|-------------------------------|---------|------------|--------|
| | Groupement | Autres | Groupement | Autres |
| Stations de plus de 10 000 m ³ | 15 200 | 66 000 | 5 | 4 |
| Stations de 5 à 10 000 m ³ | 230 700 | 110 760 | 33 | 15 |
| Stations de 2 500 à 5 000 m ³ | 95 775 | 59 100 | 36 | 17 |
| Stations de moins de 2 500 m ³ | 10 190 | 27 360 | 69 | 21 |
| Total | 411 865 | 265 200 | 142 | 57 |
| Ne disposant pas d'installations frigorifiques ou même sans station de conditionnement | | | 63 | 15 |
| Total | | | 205 | 72 |

FRANCE

Rapport entre les capacités de stockage et les surfaces de conditionnement de quelques stations 1962

| Département | Groupement | Capacité frigorifique en m ³ | Surface de conditionnement | Rapport | Observations |
|--------------------------|------------|---|----------------------------|----------|---------------------------------------|
| Ardèche | 7 | 32 250 | 16 700 | 2/1 | dominante pêches |
| Bouches-du-Rhône | 2 | 9 500 | 4 800 | 2/1 | installation polyvalente |
| Dordogne | 2 | 12 150 | 4 000 | 3/1 | dominante pommes |
| Drôme | 2 | 13 000 | 6 000 | 2/1 | dominante pêches |
| Haute-Garonne | 4 | 18 200 | 11 200 | env. 2/1 | dominante pêches |
| Gironde | 2 | 20 000 | 4 000 | 5/1 | dominante pommes |
| Landes Lot-et-Garonne | 2 | 19 000 | 6 000 | 3/1 | dominante pommes |
| Maine-et-Loire | 3 | 8 700 | 3 500 | 2,5/1 | dominante légumes |
| Pyrénées-Orientales | 5 | 5 000 | 5 500 | 1/1 | dominante légumes, abricots et pêches |
| Vaucluse | 2 | 13 000 | 3 000 | 4/1 | dominante pommes |
| Total | 83 | 150 800 | 64 600 | 2,5/1 | |

Schéma de la distribution des fruits et légumes en France - 1961



Source : Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes, Paris.

Les organismes d'esprit coopératif ou à but professionnel
Aspects comparés

| Nom des pays de la CEE | Organismes d'esprit coopératif | | | | | | | Organismes à but professionnel |
|------------------------|-----------------------------------|---|------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------|---|----------------------------|--------------------------------|
| | Existence d'un statut coopération | Forme société commerciale ou pouvant faire acte de commerce | Activité avec tiers non-sociétaire | Activité avec tiers non-agriculteurs | Obligation de livraison | Protection de l'appellation coopérative | Existence de statuts-types | |
| Pays-Bas | loi 1925 | oui | oui | oui | oui | oui, loi Handels-naamwet 1922 | loi 1855 loi 1950 | |
| Belgique | non (seulement code commerce) | oui | oui | oui si minorité | oui | non | association | |
| Luxembourg | non | non association | oui | oui si minorité | oui | non | association type Sica | |
| Allemagne | seulement loi 1898 modifiée | oui | oui | oui selon statuts | non | non | fédérations associations | |
| Italie | non | oui | oui | oui | non | oui | fédérations associations | |
| France | non | non | non sauf Sica | non sauf Sica | oui sauf Sica | oui agrément | fédérations associations | |

Nombre des groupements selon la structure juridique

| | 1960 | | | | 1961 | | | | 1962 | | | |
|-------------------------------|-------------|-------------|------------|-------|-------------|-------------|------------|-------|-------------|-------------|------------|-------|
| | Société (1) | Coopérative | Autres (2) | Total | Société (1) | Coopérative | Autres (2) | Total | Société (1) | Coopérative | Autres (2) | Total |
| | Pays-Bas | 1 | 67 | 69 | 137 | 1 | 65 | 68 | 134 | 1 | 64 | 68 |
| Belgique | 2 | 22 | 0 | 24 | 2 | 23 | 0 | 25 | 3 | 23 | 0 | 26 |
| Luxembourg | 0 | 2 | 0 | 2 | 0 | 2 | 0 | 2 | 0 | 3 | 0 | 3 |
| Allemagne | 5 | 195 | 6 | 206 | 6 | 191 | 5 | 202 | 6 | 188 | 5 | 199 |
| Italie | 7 | 80 | 17 | 104 | 10 | 110 | 19 | 139 | 12 | 137 | 20 | 169 |
| France (1) | 40 | 150 | 40 | 230 | 50 | 155 | 45 | 250 | 65 | 160 | 55 | 280 |
| Total (4) | 55 | 516 | 132 | 703 | 69 | 546 | 137 | 752 | 87 | 575 | 148 | 810 |
| Pourcentage du total par pays | 8 | 73 | 19 | 100 | 9 | 73 | 18 | 100 | 11 | 71 | 18 | 100 |

(1) Evaluation pour l'ensemble du territoire.

(2) Ressemblent principalement les associations, syndicats etc.

(3) Représente les organismes en société civile, par action etc.

(4) Accroissement général 1960/1962 = 15 %; voir chapitres pour chaque pays.

Nombre d'utilisateurs des groupements — Estimations par rapport au nombre
des producteurs horticoles spécialisés

| | 1960 | | | 1961 | | | 1962 (1) | | |
|----------------|-------------------------------|-------------------------|-----|-------------------------------|-------------------------|------|-------------------------------|-------------------------|------|
| | Utilisateurs de groupement | Producteurs par pays | % | Utilisateurs de groupement | Producteurs par pays | % | Utilisateurs de groupement | Producteurs par pays | % |
| Pays-Bas | 44 000 | 48 000 | 92 | 44 100 | 48 500 | 91 | 44 000 | 48 900 | 90 |
| Belgique | 22 900 | 47 000 | 49 | 23 600 | 47 500 | 50 | 24 900 | 48 500 | 51,5 |
| Luxembourg (2) | 200 | 500 | 40 | 200 | 500 | 40 | 250 | 500 | 50 |
| Allemagne | 90 000 | 225 000 | 40 | 92 000 | 227 000 | 40,5 | 89 000 (1) | 231 000 | 39 |
| Italie | 15 000 | 230 000 | 6,5 | 17 000 | 230 000 | 7,5 | 21 000 | 230 000 | 9 |
| France | 35 000 | 190 000 | 18 | 36 000 | 192 000 | 19 | 38 000 | 194 000 | 19,5 |
| Total (3) | 207 100 | 740 500 | 28 | 212 900 | 745 500 | 28,5 | 217 150 | 742 900 | 29 |

(1) 1962: 207 000 producteurs « livreurs », spécialisés ou non, et seulement 3 000 producteurs strictement horticulture.

(2) Fruits seulement.

(3) Accroissement des utilisateurs 1960/1962 = + 5 %.

CEE

Installations frigorifiques utilisées par les fruits et légumes
Importance relative des groupements

(en milliers de t de capacité de stockage)

| | 1960 | | | 1961 | | | 1962 | | |
|------------|------------|----------|----|------------|----------|------|------------|----------|------|
| | Groupement | Pays (1) | % | Groupement | Pays (1) | % | Groupement | Pays (1) | % |
| Pays-Bas | 202 | 847 | 24 | 210 | 875 | 24 | 233 | 895 | 26 |
| Belgique | 45 | 85 | 53 | 50 | 90 | 55 | 65 | 95 | 68 |
| Luxembourg | - | 7 | 0 | - | 7 | 0 | 2 | 9 | 22 |
| Allemagne | 197 | 1 395 | 14 | 206 | 1 410 | 14,5 | 213 | 1 430 | 15 |
| Italie | 410 | 2 900 | 14 | 500 | 3 100 | 16 | 600 | 3 350 | 18 |
| France (2) | 500 | 900 | 55 | 575 | 1 000 | 58 | 650 | 1 100 | 60 |
| Total | 1 354 | 6 134 | 22 | 1 546 | 6 482 | 24 | 1 763 | 6 879 | 25,5 |

(1) Estimations compte tenu des capacités réservées habituellement aux fruits et légumes, par le commerce ou par les entrepôts publics.

(2) Evaluation pour l'ensemble du territoire.

ÉTUDES

parues à ce jour dans la série « agriculture » (1) :

VI/707 - N° 1

**Les grandes régions agricoles dans la C.E.E.
(Etude réalisée en commun par la C.E.E. et l'O.E.C.E.)**

1960, 60 p. + 5 documents cartographiques (épuisé)

8005* - N° 2

**Tendances de la production et de la consommation
en denrées alimentaires dans la C.E.E. (1956-1965)**

1960, 120 p. (rapport) + 145 p. (annexes) (f, d, i, n), FF 15,-; FB 150,-

8080* - N° 3

**G. Schmitt: Méthodes et possibilités d'établissement
des projections à long terme pour la production agricole**

1961, 80 p. (f, d), FF 12,-; FB 120,-

8020* - N° 4

**Professeur Dr Priebe - Professeur Dr Möller: La politique économique
régionale, condition du succès de la politique agricole**

1961, 20 p. (f, d, i, n), FF 3,-; FB 30,-

8022* - N° 5

**L'augmentation de la production de viande bovine
dans les pays de la C.E.E.**

1961, 216 p. (f, d), FF 24,50; FB 250,-

8025* - N° 6

**Etude de droit comparé sur les rapports entre bailleur
et preneur à ferme dans les pays de la C.E.E.**

1961, 48 p. (f, d, i, n), FF 6,-; FB 60,-

8043 - N° 7

**Professeur M. Soenen - Professeur P. F. Pelshenke: Problèmes
relatifs à la qualité du blé, de la farine et du pain dans les pays
de la C.E.E.**

1962, 36 p. (f, d, i, n), FF 5,-; FB 50,-

8054* - N° 8

La consommation des engrais dans les pays de la C.E.E.

1962, 82 + 32 p. + 3 cartes géographiques (d; f: épuisé), FF 17,50; FB 180,-

8076* - N° 9

L'organisation de la recherche agronomique dans les pays de la C.E.E.

1963, 128 p. (f, d, i, n), FF 15,-; FB 150,-

(1) Les signes abrégatifs f, d, i, n et e indiquent les langues dans lesquelles les textes ont été publiés (français, allemand, italien, néerlandais et anglais).

Etudes parues à ce jour dans la série « agriculture » :

8077* - N° 10

Le marché commun des produits agricoles—Perspectives « 1970 »

1963, 198 p. (f, d, i, n), FF 24,50; FB 250,-

8063 - N° 11

Effets sur les revenus, dans la république fédérale d'Allemagne, d'une baisse des prix agricoles, dans le cadre de la politique agricole commune de la C.E.E.

1962, 86 p. (f, d, i, n, e), FF 5,-; FB 50,-

8101* - N° 12

La structure du commerce des fruits et légumes dans les pays de la C.E.E. - Standardisation et système de contrôle

1963, 48 p. (f, d, i, n), FF 6,-; FB 60,-

8099* - N° 13

J. Mol : Modèles d'exploitations agricoles - Méthodes, applications et possibilités d'utilisation dans le cadre de la C.E.E.

1964, 76 p. (f, d), FF 15,-; FB 150,-

8102* - N° 14

L'aide alimentaire de la C.E.E. aux pays en voie de développement - Problèmes posés et possibilités réelles

1964, 233 p. (f, d, i, n, e), FF 24,50; FB 250,-

8117* - N° 15

L'organisation des marchés agricoles mondiaux - Une action commune des pays économiquement développés et des pays en voie de développement

1964, 56 p. (f, d, i, n, e), FF 6,-; FB 60,-

8124 - N° 16

Problèmes relatifs à la qualité du blé tendre, de la farine et du pain dans les pays de la CEE

1965, 40 p. (f, d, i, n), FF 6,-; FB 60,-

8130* - N° 17

Analyse des facteurs qui influent sur l'orientation de l'offre régionale de céréales et de produits transformés dérivés des céréales

1965, 76 p. (f, d, i, n), FF 6,-; FB 60,-

8138 - N° 18

Economie de la production, transformation et consommation du blé dur dans la CEE

1965, 236 p. (f, d, i, n), FF 10,-; FB 100,-

BUREAUX DE VENTE

FRANCE

*Service de vente en France des publications
des Communautés européennes*
26, rue Desaix – Paris 15e
Compte courant postal : Paris n° 23-96

BELGIQUE

Moniteur belge – Belgisch Staatsblad
40, rue de Louvain – Leuvenseweg 40
Bruxelles 1 – Brussel 1

GRAND-DUCHE DE LUXEMBOURG

*Office central de vente des publications
des Communautés européennes*
9, rue Goethe – Luxembourg

ALLEMAGNE

Verlag Bundesanzeiger
5000 Köln 1 – Postfach
Fernschreiber: Anzeiger Bonn 8 882 595

PAYS-BAS

Staatsdrukkerij- en uitgeverijbedrijf
Christoffel Plantijnstraat – Den Haag

ITALIE

Libreria dello Stato
Piazza G. Verdi 10 – Roma

Agenzie:

Roma – Via del Tritone 61/A e 61/B

Roma – Via XX Settembre

(Palazzo Ministero delle Finanze)

Milano – Galleria Vittorio Emanuele 3

Napoli – Via Chiaia 5

Firenze – Via Cavour 46/r

GRANDE-BRETAGNE ET COMMONWEALTH

H.M. Stationery Office
P.O. Box 569
London S.E. 1

ETATS-UNIS D'AMERIQUE

European Community Information Service
808 Farragut Building
900-17th Street, N.W.
Washington, D.C., 20006

AUTRES PAYS

*Office central de vente des publications
des Communautés européennes*
2, place de Metz – Luxembourg
Compte courant postal : Luxembourg n° 191-90

SERVICES DES PUBLICATIONS DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

8 139/1/II/1965/5

FF 5,- FB 50,- DM 4,- Lit. 620,- Fl. 3,60 £0.7.6 \$1.00
