

Les contrats et les négociations en agriculture

Cracknell M.P.

La commercialisation des produits agricoles

Paris : CIHEAM

Options Méditerranéennes; n. 34

1976

pages 21-27

Article available on line / Article disponible en ligne à l'adresse :

<http://om.ciheam.org/article.php?IDPDF=CI010664>

To cite this article / Pour citer cet article

Cracknell M.P. **Les contrats et les négociations en agriculture**. *La commercialisation des produits agricoles*. Paris : CIHEAM, 1976. p. 21-27 (Options Méditerranéennes; n. 34)



<http://www.ciheam.org/>
<http://om.ciheam.org/>

M.P. CRACKNELL

Secrétaire général
de la Fédération Internationale
des Producteurs Agricoles (1)

Les contrats et les négociations en agriculture

Le problème des contrats et du pouvoir de négociation des agriculteurs vis-à-vis de leurs partenaires économiques (firmes d'approvisionnement, de transformation ou de commercialisation) se pose en termes très différents à travers le monde. En effet, les formes d'organisation économique, les mécanismes d'organisation des marchés présentent des spécificités dans chaque pays, même lorsqu'il s'agit de pays ayant un développement économique et des conditions naturelles pour la production agricole comparables.

Cependant, le développement économique présente des caractères communs dans tous les pays, et, dans ceux qui pratiquent l'économie de marché, le problème des relations entre agriculteurs et firmes d'amont ou d'aval se pose.

Le raffinement croissant des modes de transformation des produits alimentaires et des exigences des consommateurs, oblige à un écoulement constant de produits conformes à certaines normes. Dans le contexte économique d'aujourd'hui tous les partenaires intéressés — le fournisseur des produits ou équipements de base, l'agriculteur lui-même, l'acheteur et l'agent de la transformation — doivent être en mesure de planifier leurs investissements et de se faire une idée des exigences de leurs propres partenaires. Pour répondre à ces diverses exigences, les agriculteurs utilisent de plus en plus depuis les dernières années la méthode des contrats, tant pour l'achat que pour la vente.

Si les avantages intrinsèques des contrats pour tous les intéressés doivent en encourager l'utilisation, la faiblesse de l'agriculteur par rapport à ses fournisseurs et à ses acheteurs requiert une certaine forme de protection, soit par la législation, par l'information, par les conseils, soit par la mise en place d'organismes ou de coopératives agricoles actifs, soit enfin grâce à la combinaison de toutes ces méthodes.

Dans divers pays, les gouvernements encouragent activement le recours à des engagements contractuels qui permettent de renforcer la situation économique des agriculteurs, et qui devrait, en fin de compte, réduire les dépenses entraînées par les programmes de soutien aux agriculteurs. Dans divers pays européens des subventions spéciales sont données non

seulement aux coopératives agricoles, mais aussi aux firmes privées, lorsque, sous réserve de certaines conditions, des contrats sont souscrits pour assurer des relations à long terme.

On considère souvent les contrats comme une arme menaçante capable de causer des torts au producteur et il est vrai qu'ils peuvent être utilisés pour tenir la haute main sur le producteur ou le consommateur qui n'y prend pas garde. Cependant, les organismes agricoles estiment que, s'il est accompagné des garanties et contrôles nécessaires, le contrat est un instrument positif et utile. Aujourd'hui l'utilisation des contrats dans le domaine agricole présente une grande diversité.

LES PRODUCTEURS ET LES CONTRATS

Les agriculteurs sont concernés par des contrats sur trois plans — en tant que producteurs passant des contrats d'achat ou de vente; dans leurs rapports avec les coopératives dont ils sont membres; et collectivement en tant que coopérateurs, quand leur coopérative passe des contrats d'achat ou de vente avec des tiers.

Types de contrats

D'une façon générale on distingue deux types de contrats : des contrats simples d'achat ou de vente; et des arrangements contractuels plus durables comportant souvent des dispositions de financement et impliquant la supervision des activités de l'un des partenaires par l'autre (ce qui correspond plus ou moins à la situation causée par l'intégration verticale). Entre ces deux types de contrats on trouve également des contrats aux termes desquels l'un des partenaires exerce une certaine supervision sur les activités de l'autre (type de porc élevé, variété de petits pois cultivée), mais le producteur assume la responsabilité générale de l'exploitation et de la gestion.

En règle générale, les contrats simples d'achat ou de vente comportent essentiellement des obligations réciproques de livrer ou d'acquiescer certaines quantités de produits d'une qualité définie, ainsi que les méthodes pour en déterminer le prix.

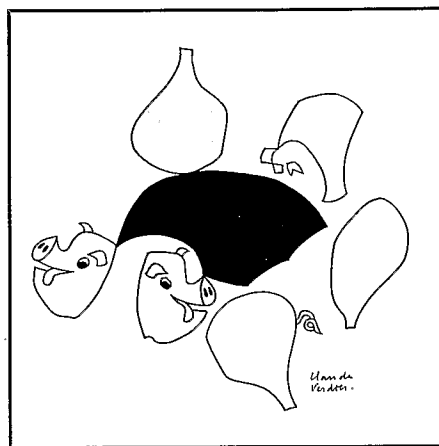
(1) *L'Agriculture dans le Monde*, organe de la FIPA, a rendu compte de cette étude dans son vol. XXV, n° 1 de 1976.

Ces contrats peuvent comporter les types de clauses suivants :

- identification des parties au contrat;
- nature et qualité des produits en cause et quantités minimales à fournir;
- possibilité de stipuler certaines méthodes techniques (par exemple pouvant influencer sur la qualité);
- obligations de l'acheteur et du vendeur;
- dates et lieu de la livraison;
- conditions dans lesquelles peuvent être appliquées des sanctions en cas de non application du contrat, et nature de ces sanctions;
- conditions dans lesquelles les obligations sont assouplies ou suspendues, et les sanctions non applicables;
- arbitrage des différends;
- clauses financières portant sur le financement des opérations de production;
- conditions de fixation des prix et modes de paiement;
- durée du contrat et conditions de la reconduction, de la suspension, de la résiliation, de la modification ou de l'amendement.

Cette liste n'est évidemment pas exhaustive. Une clause supplémentaire intéressante incluse par le COPA/COGECA dans sa liste des clauses minimales (qui comporte la plupart des clauses ci-avant) est l'obligation pour les parties à un contrat de s'informer l'une l'autre suffisamment tôt des prochaines et notables modifications de leur structure ou de leur plan de production.

La nature précise des contrats variera selon le cadre législatif national, le produit en cause, les objectifs recherchés et les parties elles-mêmes. A titre d'illustration on trouvera ci-après l'exemple des types de contrats utilisés par une coopérative des Pays-Bas pour la production des porcs engraisés.

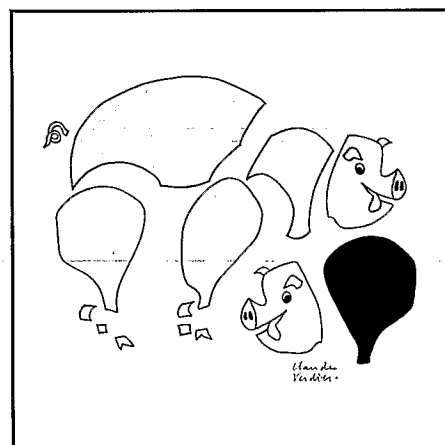


Aux Pays-Bas, l'élevage des porcs, relativement à la production de volaille se fait sur une assez petite échelle et il reste un nombre relativement élevé d'acheteurs de porcs engraisés; les exploitants agricoles ont donc un assez bon choix de partenaires pour signer des contrats. Il existe quatre types principaux de contrats :

- Le *contrat simple d'achat et de livraison* stipule le nombre de porcs ou de porce-

lets à livrer; l'acheteur s'engage à en prendre livraison, mais le contrat ne mentionne pas de conditions relatives au prix et à la qualité.

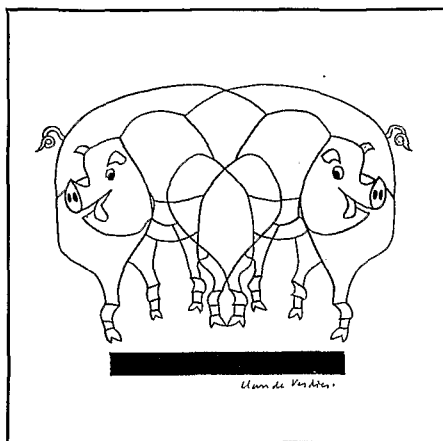
- Le *contrat de salaire* pour l'engraissement prévoit que le producteur met ses bâtiments et sa main-d'œuvre à la disposition de son partenaire et perçoit un « salaire » fixe (pour le temps passé, ou l'espace fourni ou par tête d'animal) pour tout porc livré en bon état. Ces contrats résultent souvent des besoins de financement des producteurs et sont fréquemment utilisés par des exploitants à temps partiel.
- Les *contrats de financement* portent, en général, sur l'engraissement de porcs sur une assez grande échelle, pour lequel la mise de fonds pour les porcelets et l'alimentation est considérable. Les coopératives néerlandaises ont mis au point ce type de contrat qui lie entre eux les établissements de crédit, les fabricants d'aliments, les éleveurs de porcs et les engraisseurs, et qui prévoit l'obligation pour les engraisseurs d'acheter à la coopérative les aliments et de lui vendre leur production.



- Les *contrats de prix minimal* accompagnent généralement les contrats de financement et sont signés pour une durée de trois ans (durée du cycle des porcs). Dans le cadre de ces contrats, un prix moyen minimal est garanti pour cette période, et ne peut être abaissé.

Bien que ce document ne porte pas spécialement sur l'intégration verticale, il est intéressant d'exposer brièvement la façon dont la coopérative néerlandaise COVECO utilise les contrats (III) et (IV) ci-dessus en tant que formule d'intégration verticale dans l'intérêt de ses membres. Le processus intéresse un grand nombre de partenaires : COFOK, l'Entreprise Centrale Coopérative d'Élevage des Porcs; les éleveurs et les engraisseurs; les coopératives d'aliments; les banques qui fournissent le financement; et COVECO qui se charge de l'écoulement des porcs engraisés; si le prix réel du porc abattu est plus élevé, la différence est mise en commun et placée dans un fonds de stabilisation qui est périodiquement réparti entre les producteurs, sur la base de 55-60 % pour l'éleveur et 40-45 % pour l'engraisseur.

Grâce à ce système contractuel, les possibilités tant des éleveurs et des engraisseurs que de leurs partenaires de la coopérative sont exploitées au maximum et la production est stabilisée pour ces producteurs pour toute la durée du cycle. En outre, tous les partenaires ont une part équitable des bénéfices; et des liens plus étroits se forment entre les membres de la coopérative et celle-ci, ce qui a pour résultat de la renforcer.



Avantages et dangers des contrats pour les producteurs

Les contrats ont un certain nombre d'avantages pour les producteurs en dehors de la stabilité des débouchés. En particulier, des facteurs importants sont le financement et le savoir-faire. Par exemple, on a calculé aux Pays-Bas qu'il faut un investissement total de un million de florins (soit quelque 250 000 dollars des États-Unis) pour une exploitation qui produit 5 000 porcs pour l'abattage par an.

Un exploitant isolé ne peut certainement pas obtenir ces sommes par les voies bancaires courantes; mais il est possible qu'il les obtienne auprès d'une firme qu'intéresse l'achat de sa production sous contrat, à condition qu'il puisse de son côté donner des garanties du point de vue de la compétence technique et de gestion. Fréquemment aussi, le savoir-faire est transmis à l'agriculteur par la firme avec laquelle il s'est engagé par contrat à fournir des quantités régulières de produit à qualité constante. Dans ce cas le contrat peut lui offrir le moyen d'améliorer ses capacités et ses connaissances puisque l'on suppose que celles-ci subsistent même si le contrat n'est pas renouvelé; cependant, ce ne sont en général que des connaissances utiles à la firme qui sont transmises.

Un autre avantage, particulièrement dans les cas où la transformation primaire n'est pas un facteur important, est que, par l'application de ses clauses, le contrat peut fournir un encouragement et une juste rétribution au producteur qui fait un effort pour améliorer la qualité de son produit (par exemple, des céréales); cela est d'importance particulière dans les contrats qui lient les producteurs à leur coopérative, en permettant de marquer une distinction, entre les divers membres de la coopérative, qui sont en principe égaux.

D'un autre côté, il peut y avoir abus de contrat de la part du partenaire le plus solide ou le mieux organisé, et il faut veiller à ce que cela ne se produise pas. L'OCDE donne quelques exemples des formes d'abus possibles, dans un document sur la « Transformation des Fruits et Légumes », publié en 1974.

On a pu ainsi noter parmi les pratiques qui mettent en cause la notion d'égalité des prestations dans les rapports contractuels :

- 1) Spécifications qualitatives formulées par l'acheteur du produit :
 - fixation de normes trop élevées;
 - possibilité de faire varier l'appréciation de la qualité selon les livraisons et d'accentuer par exemple ses exigences en cas de surplus avantageux sur le marché libre;
- 2) Méthodes arbitraires de détermination quantitative des livraisons (procédé de pesage et d'évaluation des pertes inappropriées).
- 3) Incertitude quant aux formules de fixation du prix, celui-ci ayant tendance à refléter, sous l'influence des acheteurs principaux, les conditions marginales du marché.

Les risques d'abus, non seulement pour l'agriculteur, mais aussi pour l'ensemble de l'économie agricole, ont été jugés assez dangereux pour que le Conseil de l'Europe, organisme parlementaire groupant tous les pays de l'Europe occidentale, adopte en 1973 des recommandations invitant les gouvernements à prendre des mesures pour protéger les agriculteurs et pour enrayer les abus dans le cadre des contrats.

Rôle des contrats dans la stabilisation des marchés

Au-delà de l'aspect micro-économique des contrats, c'est-à-dire de leur répercussion au niveau des deux parties signataires et notamment l'agriculteur, il est nécessaire d'examiner leurs effets globaux « macro-économiques », au niveau d'un secteur de production ou d'une région par exemple.

L'objet d'un contrat est essentiellement d'assurer des fournitures régulières (et parfois aussi des prix et une qualité régulière) et par conséquent de faciliter les investissements et les décisions quant à la production. Dès 1962, la France a eu une législation visant à promouvoir la commercialisation ordonnée par des groupements de producteurs. S'il s'étend à toute une région ou à tout un pays, ce système peut avoir l'effet de stabiliser l'ensemble d'un marché, tout au moins du point de vue de l'offre. Le Dr Wick, du Raiffeisen allemand, et d'autres personnalités ont émis l'opinion que la stabilisation des marchés est une raison pour encourager les agriculteurs à souscrire des contrats. Par ailleurs, le COPA/COGECA, dans un document qui date de juin 1972, affirme que « une certaine stabilité du marché est indispensable pour que l'on puisse poursuivre une politique contractuelle ». Un troisième point de vue, exprimé par les industries alimentaires, est que les contrats ne sont pas nécessaires lorsque les marchés sont déjà suffisamment organisés, comme par exemple dans le cadre de la CEE.

Ces trois points de vue ne sont pas contradictoires. Pour garantir leur survie et leur prospérité, les agriculteurs doivent réagir aux courants du marché et offrir ce qui est demandé (par les consommateurs ou par les entreprises de transformation). Mais pour éviter d'être dominés par leurs partenaires il faut qu'ils obtiennent un certain contrôle du marché et la connaissance de celui-ci pour pouvoir efficacement négocier des prix et conditions appropriés, qui se traduiront par les clauses du contrat. Ce contrôle peut s'exercer, par exemple, si le producteur dispose d'une capacité appropriée de stockage des céréales (contrôle de l'offre) ou d'installations de transformation des viandes (connaissance du marché), ou s'il achète en grandes quantités les aliments des animaux ou les produits chimiques nécessaires à l'exploitation.

Il est clair que si un volume suffisant de l'offre totale est livré dans le cadre d'un contrat, ces contrats auront une influence sur l'ensemble du marché. Pour définir « un volume suffisant » il faudra

tenir compte du produit et des modalités de vente de la part de production ne faisant pas l'objet d'un contrat.

Étant donné cette influence potentielle, il est encore plus évident que l'intérêt des agriculteurs et de leurs organisations est de contrôler l'évolution et d'œuvrer en faveur de l'intervention maximale des coopératives et autres entreprises détenues par des agriculteurs. En Allemagne, l'on s'efforce systématiquement d'utiliser les contrats à cet effet : « ... pour les porcs à engraisser, un essai est en cours pour voir si les répercussions considérables du cycle d'élevage des porcs peuvent être évitées grâce à des arrangements contractuels ». L'exemple français semble indiquer que l'organisation de la production porcine, notamment par les développements des contrats, parvient à régulariser la production et à stabiliser les volumes avec une quasi élimination des cycles. Par contre, il ne s'ensuit pas une réelle stabilisation des prix.

Aussi les contrats ont certes un potentiel leur permettant de contribuer à la stabilité des marchés, mais leur utilisation à cet effet exige qu'ils portent sur une part importante du marché et que toutes les parties intéressées coopèrent pleinement. L'expérience des « marketing orders » aux États-Unis montre que, lorsque les groupements de producteurs parviennent à mieux contrôler la production livrée au marché, il en résulte une hausse de la qualité de l'ensemble des produits, une satisfaction accrue des consommateurs et, par voie de conséquence, une meilleure rémunération des producteurs.

Evolution des contrats

Si dans un contrat, les parties ne sont pas de force égale, il y a un grand risque de domination par le plus puissant. Depuis déjà un certain temps, des agriculteurs isolés sont souscrits en confiance des contrats qui, ils l'espéraient, leur assureraient des revenus plus stables en diminuant leurs risques. Ce qui est plus important, il y a eu intégration verticale des agriculteurs dans d'énormes entreprises de produits alimentaires du fait du système des contrats. Les abus, intentionnels ou causés par le manque d'expérience, des partenaires signant des contrats avec les agriculteurs, sont bien connus et ont provoqué une indignation justifiée dans les organisations agricoles qui ont commencé à suivre ces développements de beaucoup plus près.

Bien que subsistent des contrats d'intégration verticale et des contrats souscrits à titre individuel par de petits exploitants avec les abus qu'ils entraînent, une évolution s'est faite dans le sens d'une meilleure protection des agriculteurs. Les politiques officielles en matière de contrats tendent à encourager la formation de groupements de producteurs aux fins de négocier et de signer les contrats. C'est ainsi qu'en Allemagne il existe actuellement 736 groupements de producteurs créés par une loi de 1969 qui prévoit une aide aux investissements pour promouvoir le développement des exploita-

tions. Les deux tiers de ces groupements se sont créés à l'initiative des coopératives. Ces groupements définissent et appliquent des règles communes de production et de qualité et facilitent la commercialisation commune de la production, le plus souvent en collaboration avec les coopératives.

Dans un grand nombre d'autres pays européens, les groupements de producteurs ont pris une importance considérable au cours des cinq ou dix dernières années. Il en existe 1 200 en France, dont 60 % sont des coopératives, fondées sous la loi de 1962 mentionnée ci-dessus. Les groupements de producteurs, qui constituent une sorte de coopérative « fermée », aux membres soigneusement triés, pour l'écoulement de la production, travaillent souvent directement avec les firmes commerciales (pour les produits à transformer) ou avec les supermarchés (pour les produits vendus sans transformation). Il n'y a pas dans tous les pays de relations étroites entre ces groupements et les coopératives, et beaucoup d'améliorations sont donc possibles dans ce domaine.

Maintenant que les agriculteurs, par l'intermédiaire de leurs coopératives et d'autres organismes, renforcent leur cohésion et leur puissance, il semble qu'une troisième procédure soit en train de s'élaborer parallèlement — c'est la recherche systématique de consultations dans l'ensemble d'un secteur, toutes les parties intéressées recherchant des règles communes, des stipulations et conditions de contrat minimales, et des codes de conduite assurant des rapports satisfaisants pour tous. Appelée en France *concertation interprofessionnelle*, cette action intéressante tout un secteur a été encouragée par une loi qui remonte à juillet 1964; l'esprit de cette loi a eu des effets bénéfiques, mais, pour diverses raisons, son application effective a été quelque peu limitée. Une nouvelle loi a été adoptée en juin 1975, un peu moins contraignante, mais plus susceptible d'être appliquée. Cette loi prévoit que des accords sur l'organisation des marchés deviendront obligatoires s'ils sont agréés par toutes les parties et approuvés par le gouvernement. Au Royaume-Uni, des dispositions semblables existent, notamment pour le « bacon » et pour certains produits destinés à la transformation.

CONTRATS ET RÔLE DES ORGANISMES D'AGRICULTEURS

Les organismes représentant les agriculteurs peuvent intervenir sur de nombreux plans pour assurer que ce soient les avantages positifs et souhaitables des contrats qui prédominent. Ils peuvent le faire en tant que représentants des agriculteurs à l'échelle nationale en recherchant une législation appropriée pour ce qui est de l'utilisation des contrats. Ils peuvent agir en tant que conseillers des agriculteurs pour l'élaboration et la mise en œuvre des contrats. Et ils peuvent agir en tant qu'organismes commerciaux, en collaboration avec les agriculteurs et pour eux, c'est-à-dire les coopératives. Chacune de ces trois possibilités est examinée ci-après.

La surveillance du législateur

Le gouvernement joue un rôle important dans le domaine des contrats soit en prévoyant des encouragements pour ceux qui adoptent des dispositions contractuelles (voir p. 2, § 3), soit en créant le cadre législatif nécessaire pour le développement des contrats, soit encore en supprimant les abus de positions de monopole des grandes firmes. Les types de mesures législatives susceptibles d'influer sur la position des agriculteurs eu égard aux contrats et aux négociations peuvent être de nature générale ou spécifique. La vigilance est extrêmement importante à ce niveau qui détermine les possibilités d'action et les limites de cette action pour les agriculteurs et en leur nom.

Un exemple de mesure générale est, aux États-Unis, la loi Capper-Volstead. Cette loi, qui est en vigueur depuis 53 ans, permet aux agriculteurs de se grouper pour commercialiser, par exemple en coopératives, et déclare non applicable à cette action par elle-même les lois anti-trust. Le Ministère de la Justice a pris des initiatives tendant à faire adopter par le Congrès, soucieux de défendre les intérêts des consommateurs en général, notamment sur le point sensible des prix des denrées alimentaires, des amendements ou modifications de la loi Capper-Volstead, en affirmant qu'aujourd'hui les coopératives sont devenues tellement puissantes que cette protection spéciale n'est plus justifiée. Le National Council of Farmer Cooperatives (Conseil National des Coopératives Agricoles) fournit un effort considérable, de même que d'autres organismes, pour défendre la cause du maintien de cette loi, en « éduquant » en particulier les députés des zones urbaines sur les spécificités de la vie en milieu rural et des coopératives, de façon à lutter contre ces initiatives. L'une des propositions vise à interdire les contrats de fourniture entre les membres d'une coopérative et la coopérative elle-même.

Il est clair que ces initiatives, qui ont trait aux contrats et aux négociations, entrent dans le domaine des relations publiques des agriculteurs et que dans ces cas, il faut veiller attentivement à ce que le grand public comprenne les questions

faisant l'objet du débat et la cause qui est défendue. Au Royaume-Uni, la législation anti-trust (Restrictive Trade Practices Act), bien motivée mais appliquée de façon maladroite, a été la source d'ennuis importants pour les agriculteurs dans des domaines plus larges que les contrats ou les activités coopératives.

Conseils aux agriculteurs

Dans les premiers temps de l'agriculture contractuelle, de nombreux agriculteurs avaient souscrit des engagements qu'ils ne pouvaient pas respecter après avoir signé des contrats qu'ils ne comprenaient pas. Aujourd'hui, dans de nombreux pays, les organismes représentant les agriculteurs se préoccupent de protéger les intérêts de leurs membres, soit grâce au recrutement d'experts juristes soit en ayant recours lorsque cela est nécessaire à des conseils juridiques. Cela peut se faire sous la forme de consultations offertes aux agriculteurs, cas par cas, ou de l'octroi d'un « certificat d'homologation » pour les contrats assurant une juste répartition des avantages entre les parties, ou encore de la définition de certaines clauses standard ou de la rédaction d'un contrat dans son intégralité.

Au Royaume-Uni, la National Farmer's Union (NFU), en collaboration avec l'organisme central des coopératives (ACMS) offre un service de vérification aux agriculteurs et aux coopératives, mesure défensive dans le cadre de laquelle des experts juridiques compétents lisent le texte des contrats et offrent leurs conseils quant à d'éventuelles implications cachées. La NFU a également un service de certificats d'homologation, certificats activement recherchés par les firmes privées et par les coopératives du fait qu'ils confèrent des avantages commerciaux et mettent en confiance les agriculteurs. En France, c'est le gouvernement qui décerne le sceau d'approbation pour les clauses ou les contrats types. L'expérience tend à montrer que, nonobstant certains abus évidents, il se pose davantage de problèmes en raison d'une rédaction inadéquate qu'à cause de clauses intentionnellement déséquilibrées.

Aujourd'hui, de nombreux organismes agricoles portent leur attention sur la nécessité et le moyen d'encourager l'adoption de clauses minimales ou de contrats standards, dont l'intérêt est au moins de guider l'agriculteur avant la signature. Selon l'importance prise par ces clauses ou contrats standards, il se pose naturellement le problème de la liberté de chacune des parties pour l'établissement du contrat : l'on peut imaginer que, pour des raisons spécifiques, une clause standard ou même obligatoire soit inappropriée ou inapplicable. En France, les coopératives en sont venues à la conclusion qu'il est préférable de proposer des contrats modèles auxquels les parties intéressées peuvent se référer plutôt que d'essayer d'imposer par voie législative des clauses ou des contrats-standards et d'offrir une procédure de conciliation en cas de différend. En assurant, grâce à leurs inter-



ventions et à leurs conseils, le respect des contrats, les organismes agricoles évitent le risque de démarches juridiques coûteuses pour toutes les parties intéressées.

Il est de la plus grande importance d'informer les agriculteurs de leurs droits et de leurs obligations ainsi que des possibilités qui leur sont offertes. Un des problèmes qui se posent pour ce qui est du contrôle des contrats signés à titre individuel et des conseils à donner à leur sujet est que souvent ces contrats, ou au moins les conditions spécifiques, sont tenus secrets et que les agriculteurs sont convaincus par leur partenaire qu'ils ont tout intérêt à les garder secrets (sous prétexte qu'ils bénéficient de conditions de faveur). Il est évident qu'il faut faire un effort considérable pour informer les agriculteurs à cet égard. Cela est de la plus grande importance quand il y a un risque d'intégration verticale, mais des pertes considérables peuvent être subies même dans le cadre d'un simple contrat de vente, si l'on ne prend pas les précautions nécessaires.

Un autre problème lié à celui-là est celui de l'information quant à l'état du marché dont a besoin l'agriculteur avant d'accepter des clauses portant sur le prix. Aux États-Unis se sont créées dans certaines régions des Associations sur la Commercialisation (*Marketing Associations*) dont le rôle est de s'assurer que l'agriculteur reçoive en temps voulu des informations adéquates sur le marché, pour l'aider à prendre des décisions

quant à la vente. D'aucuns estiment qu'il appartient au gouvernement de fournir aux agriculteurs des informations objectives et à jour sur la situation des marchés.

Certificats d'homologation et contrats types

Un troisième champ d'action pour les organismes agricoles est l'organisation et l'encouragement de consultations entre toutes les branches intéressées (agriculture, firmes fournisseurs, entreprises de transformation et agents commerciaux). Ces discussions peuvent conduire à une meilleure compréhension des problèmes des diverses parties intéressées et à l'adoption éventuelle de certains standards et de codes de conduite, même officiels. Dans le cadre de la concertation interprofessionnelle déjà mentionnée on propose d'élaborer des accords sectoriels à long terme dans le cadre desquels on puisse signer des contrats individuels annuels et reconductibles.

Il est évident que pour que ces consultations soient fructueuses, il est indispensable de compter au départ sur la bonne volonté de tous les intéressés. Certains partenaires des agriculteurs se sont plaints du fait que les organisations professionnelles agricoles ne sont pas dotées d'assez d'autorité et assez représentatives pour souscrire des arrangements fermes ou prendre des engagements au nom des agriculteurs. Ce problème se pose en raison de la nature même de l'agriculture, secteur où la prise des décisions s'effectue encore beaucoup à l'échelon individuel; mais il faut reconnaître que c'est un problème réel pour les firmes ou secteurs dans lesquels la décision d'un seul peut suffire à causer des changements considérables par exemple, pour les méthodes de commercialisation ou pour la qualification des produits. C'est un problème sur lequel il importe de réfléchir, bien qu'il ne soit pas aisé de trouver une solution.

Consultations interprofessionnelles Le rôle des coopératives

La caractéristique essentielle d'une coopérative est qu'elle est gérée par les agriculteurs et pour eux. En amenant leur production plus avant dans la chaîne de la commercialisation (ou en réduisant le nombre des maillons dans le cas des fournitures) une coopérative peut faire augmenter le revenu total de l'agriculteur (ou réduire les coûts qu'il assume), à la condition d'être aussi bien gérée que les entreprises commerciales concurrentes. Du fait que la coopérative est directement préoccupée par la santé économique de ses membres, elle peut aussi avoir une fonction économique et sociale en s'assurant que ses membres ne s'engagent pas dans des termes (en particulier financiers) qu'ils ne pourraient pas respecter; les conditions sont adaptées aux possibilités de chacun.

De plus étant donné que les conditions actuelles de l'activité agricole entraînent

nécessairement des relations étroites avec les partenaires et l'abandon d'une certaine part d'indépendance, les agriculteurs ont tout intérêt à soutenir leur propre entreprise plutôt qu'à livrer leur production à des firmes faisant des bénéfices qui le leur rapporteraient aucun dividende. En ce qui concerne les prix payés, si le prix obtenu par la coopérative est plus élevé, l'agriculteur en tire bénéfice; si les coûts de production augmentent en flèche et les prix payés sont insuffisants, la différence peut être répartie sur l'ensemble des activités de la coopérative (en particulier la production et la transformation des animaux) de façon à réduire ou à supprimer les conséquences de la modification du rapport des prix pour l'agriculteur. Une firme commerciale s'en tiendrait sans aucun doute au contrat, et ce serait l'agriculteur qui supporterait les frais.

Par conséquent, les agriculteurs devraient reconnaître l'intérêt qu'il y a pour eux à adhérer à une coopérative et à la soutenir. Malheureusement, ce n'est pas toujours le cas, et, plus spécifiquement, même les agriculteurs membres d'une coopérative sont facilement tentés, par des offres qui leur paraissent plus avantageuses dans l'immédiat que les conditions offertes par leur coopérative. Cette « infidélité » est particulièrement grave pour la gestion de l'entreprise coopérative; en effet, celle-ci a une obligation ferme de livraison ou d'approvisionnement à l'égard de ses membres (sous réserve de certaines conditions de qualité) alors que ceux-ci ne prennent pas l'engagement ferme de lui vendre ou de lui acheter. En conséquence, les coopératives dans un grand nombre de pays passent aujourd'hui des contrats de fourniture ou de livraison avec leurs membres. En mettant au point un système de contrats avec leurs membres, qui complètent la simple appartenance, les coopératives espèrent atteindre un plus haut degré d'efficacité (en utilisant au mieux les ressources et en planifiant mieux les investissements) qu'en comptant de façon idéaliste sur le soutien spontané de leurs membres.

C'est ainsi qu'au Japon, l'Union Centrale des Coopérateurs développe une stratégie intégratrice pour les coopérateurs de production animale, allant du stade de l'éleveur à celui de la distribution



avec la généralisation des contrats entre éleveurs et coopératives. Ce système permet de garantir aux éleveurs des niveaux de prix minimum à moyen terme quelque soit l'évolution du marché. Pour soutenir le fonctionnement d'un tel système au niveau national il est envisagé de créer un fonds de stabilisation qui serait financé à 50 % par les coopératives et à 50 % par le gouvernement.

Cependant, il est particulièrement difficile pour une coopérative d'appliquer des sanctions à ses membres dans le cas où ils ne respectent pas un contrat sans raison valable. Et le risque de rupture des contrats est plus fort du fait que la coopérative ne peut pas prendre les mêmes risques avec le capital de ses membres qu'une entreprise ayant pour objet de faire des bénéfices.

C'est ainsi par exemple que, aux Pays-Bas, les coopératives ont pris grand soin de déterminer des prix minimaux garantis pour les contrats concernant les porcs; des entreprises privées ont réussi à attirer la clientèle des agriculteurs en fixant des prix minimaux plus élevés, mais à plusieurs reprises ces firmes ont éprouvé de sérieuses difficultés à respecter le prix fixé dans le contrat. Ce comportement était ni dans leur intérêt ni dans celui des agriculteurs clients. Par contre, la coopérative a pu s'en tenir au prix stipulé, et si le prix avait monté sur le marché, elle aurait pu offrir en définitive un prix aussi élevé ou plus élevé que celui offert par une entreprise non coopérative. Là encore de pose la question de l'information et de l'éducation afin d'assurer des relations satisfaisantes entre la coopérative et l'agriculteur.

Il faut également souligner que, dans un certain nombre de pays et particulièrement des pays en voie de développement, des agriculteurs ont été victimes des pratiques de certaines « coopératives » qui sont en fait des offices publics où les producteurs n'ont pas de pouvoir. Dans cette situation, il est clair que les organisations agricoles doivent défendre les intérêts des producteurs au moment de l'élaboration des contrats. De plus, ces organisations agricoles doivent lutter pour obtenir d'une part une réelle représentation des agriculteurs dans ces offices et d'autre part l'aide du gouvernement pour créer de véritables coopératives.

Pour terminer sur une note plus positive, le contrat, s'il est utilisé judicieusement, peut aider beaucoup à renforcer et même à développer les activités d'une coopérative. De nombreuses coopératives hésiteraient à se lancer dans une activité nouvelle si elles n'avaient d'autres moyens que d'en appeler à la fidélité de leurs membres. En recourant aux contrats, elles peuvent se lancer dans un type d'activité qui dépasse le cadre de leurs membres, qui se développe rapidement et avec profit, et qui apporte des bénéfices aux producteurs intéressés en amenant leurs produits plus avant dans la chaîne de la commercialisation ou de la transformation. Tout cela, bien sûr, implique une bonne gestion et de la préparation.

Il est particulièrement difficile de tirer des conclusions globales sur le développement des pratiques contractuelles en agriculture compte tenu de la diversité des situations. Dans certains pays, les organisations coopératives ont réussi, au moins dans un certain nombre de secteurs, à organiser la production et à contrôler une part importante du marché. Parfois même, l'organisation globale du marché leur a été confiée par les Pouvoirs Publics.

Dans d'autres pays, des Offices ou des Conseils par produit ont été mis en place sous l'autorité des Pouvoirs Publics et les producteurs sont assurés de trouver un débouché pour leur production. Dans une telle situation, il se peut d'ailleurs que les Pouvoirs Publics confient la responsabilité de la gestion de ces offices aux organisations de producteurs, comme c'est le cas au Royaume-Uni par exemple.

Parfois, au contraire, les agriculteurs se trouvent isolés, face à des firmes de transformation, d'approvisionnement ou de commercialisation puissantes qui sont en mesure d'imposer les conditions de marchés. Ces firmes mettent parfois à la disposition des producteurs le financement et les moyens de production qu'ils n'auraient pas pu se procurer ailleurs. Dans cette situation, les contrats risquent d'être au niveau des contraintes imposées à l'agriculteur extrêmement dangereux s'il est seul face à une firme intégratrice.

Certains agriculteurs se sont aussi trouvés dans la situation, où, ayant investi sous l'incitation d'une firme ou des Pouvoirs Publics dans une production déterminée, ils ne trouvent plus aucun partenaire économique au moment de livrer. Lorsque celle-ci concerne un produit qui n'a pas de débouché sur le marché local, comme cela est arrivé notamment dans les pays en voie de développement la situation du producteur est particulièrement dramatique.

Ces différentes situations envisagées montrent à l'évidence que l'adoption d'une politique contractuelle est d'autant plus nécessaire que les producteurs agricoles contrôlent mal les marchés et qu'ils sont mal organisés sur le plan économique. Si le secteur coopératif est particulièrement puissant ou si les producteurs contrôlent la mise au marché de leur produit, la politique contractuelle ne les intéresse guère.

Mais, dans la mesure où les termes du contrat reflètent en quelque sorte les rapports de force existant entre les partenaires on voit que le développement des relations contractuelles est sans doute utile, mais dangereux là où les producteurs sont les moins bien organisés sur le plan économique. S'ils disposent d'un pouvoir de négociation syndicale ou politique efficace, ils ont tout intérêt à mettre au point avec les Pouvoirs Publics une réglementation de ces relations contractuelles pour apporter un minimum de protection aux agriculteurs.

En réalité, l'objectif essentiel doit toujours être de renforcer la position économique des agriculteurs sur les marchés. Dans cette optique, la création et le déve-

loppement de coopératives et de groupements de producteurs réellement représentatifs constituent un élément fondamental de la promotion économique et sociale des producteurs. Le renforcement de l'organisation économique des producteurs constitue le meilleur garant à un développement de relations contractuelles conformes aux intérêts des agriculteurs.