

Un exemple d'interprofession : le marché de la tomate de conserve

Montigaud J.-C.

La commercialisation des produits agricoles

Paris : CIHEAM

Options Méditerranéennes; n. 34

1976

pages 73-79

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

<http://om.ciheam.org/article.php?IDPDF=CI010675>

To cite this article / Pour citer cet article

Montigaud J.-C. *Un exemple d'interprofession : le marché de la tomate de conserve. La commercialisation des produits agricoles.* Paris : CIHEAM, 1976. p. 73-79 (Options Méditerranéennes; n. 34)



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

Un exemple d'interprofession : le marché de la tomate de conserve

Jean-Claude MONTIGAUD

Institut National
de la Recherche Agronomique
Station d'Economie
et de Sociologie Rurales,
Montpellier

La commercialisation des produits agricoles présente, plus que les autres produits, de grandes difficultés. Celles-ci trouvent leurs origines non seulement dans la nature du produit, mais aussi dans le nombre élevé d'entreprises et le type de concurrence. Face à ce problème, les agriculteurs ont adopté diverses stratégies qui vont de la confrontation pure et simple à des solutions d'entente, voire de dépendance vis-à-vis des entreprises qui les entourent. L'une des stratégies utilisées, en particulier pour les produits destinés à la transformation, est la technique des contrats dits « obligatoires » (1).

Notre propos sera ici d'analyser le marché d'un produit relevant de cette technique, à savoir celui régissant les rapports entre les producteurs de tomates de conserve et les industriels de la transformation. Plusieurs faits militent en faveur de ce choix :

- L'interprofession « tomate » recouvre un produit bien maîtrisé sur le plan technologique et pour lequel on dispose de séries de chiffres, sur une période suffisamment longue, grâce à la SONITO (2).
- La tomate de conserve, comme de nombreux produits agricoles et para-agricoles, subit de plein fouet la concurrence du marché international et en particulier méditerranéen. A travers cette interprofession, on peut donc poser le problème de l'avenir de l'agriculture du sud de la France. On peut se demander, en effet, jusqu'où ira le libéralisme en matière d'échanges et quelles sont ses conséquences sur les débouchés, l'emploi, les investissements, la transformation? Faut-il protéger l'agriculture ou au contraire favoriser un certain « type » de transformation?
- Cette interprofession constitue, enfin, un exemple de quasi-intégration qui allait, selon certains, servir de modèle pour l'ensemble des activités agricoles. Or la réalité s'est révélée beaucoup plus complexe. En effet, l'agriculture industrialisée engendrée par les contrats n'a pas éliminé pour autant les formes artisanales et semi-industrielles pré-existantes. On pourra donc s'interroger, à la lumière de cet exemple, sur les raisons de ce « retard à l'industrialisation ».

Afin de répondre à ces différentes questions, nous décrirons d'abord l'interprofession et nous présenterons ensuite ses principaux résultats, et limites en matière d'organisation.

HISTORIQUE ET FONCTIONNEMENT DE L'INTERPROFESSION

Afin de décrire l'interprofession « tomate », nous présenterons successivement son historique et son fonctionnement.

Historique du contrat « tomate »

L'interprofession « tomate » fait figure de précurseur puisqu'elle apparaît dès 1956. En effet, dans sa séance du 14 mars 1956, le groupe Tomate de la Fédération Nationale de la Conserve Agricole note qu'un contrat de culture a été adopté par les représentants des professions agricoles et professionnelles. A partir de cette date, cette organisation contractuelle va se poursuivre sous des formes diverses.

Il faut attendre cependant la Commission Alexandre qui préconise, pour la première fois, une politique contractuelle en matière de fruits et légumes transformés (3). Parmi d'autres mesures, cette Commission pronait en effet la création de contrats entre industriels et producteurs afin d'orienter la production et d'améliorer la commercialisation. Les conclusions de cette Commission furent reprises par la loi d'orientation agricole du 5 août 1960 (4). Cette loi précise (5) que le Ministre de l'Agriculture établira en accord avec les professions intéressées, production, industrie, commerce, des contrats-types par produits.

Les professionnels devront s'y référer chaque fois qu'ils conviendront de régler leurs relations de vendeurs et d'acheteurs par contrat. L'objet de ces contrats est de garantir, d'une part, aux producteurs-vendeurs l'enlèvement de leur marchandise et son paiement au prix de campagne et, d'autre part, de garantir aux acheteurs l'approvisionnement de leurs entreprises. Les clauses sanctionnant la qualité et la régularité des fournitures ainsi que celles qui prévoient la participation des producteurs aux profits éventuels des entreprises seront prévues dans les contrats, mais librement débattues entre les signataires. En outre, aux termes de cette loi, le gouvernement devait déposer avant le 1^{er} juillet 1961, un projet de loi définissant les principes d'un système contractuel liant producteurs, transformateurs et acheteurs de produits agricoles.

(1) Au terme « obligatoire », les juristes substituent le terme « étendu à l'ensemble des producteurs, industriels et négociants ». Cf. la thèse de NGUHEN PHUNG (Maximilien). — Les Contrats de Culture (Approche économique, technique et juridique), thèse Université de Montpellier, Faculté de Droit et des Sciences Économiques, décembre 1968.

(2) Société Nationale Interprofessionnelle de la tomate.

(3) Commission réunie en 1960 à la demande de M. DEBRÉ, alors Ministre de l'Économie et des Finances.

(4) Loi n° 60-808 du 5 août 1960 d'orientation agricole, *Journal Officiel de la République Française*, n° 183, dimanche 7 août 1960.

(5) Cf. Article 32, titre V.

La loi complémentaire n° 62-933 du 8 août 1962 modifiait ce texte en renvoyant au 1^{er} janvier 1963 la date de dépôt et en précisant que les principes de ce système devraient s'inscrire dans le cadre de la politique communautaire. En fait, le gouvernement n'a pas déposé de projet mais une proposition de loi a été soumise par les parlementaires qui ont finalement approuvé un texte différent, publié le 8 juillet 1964 au « Journal Officiel » (6).

Dans ce texte, des modifications importantes, apportées au projet initial, ont en pratique :

- limité l'application de la loi à une liste de produits dont l'établissement sera opéré après avis des organisations professionnelles;
- restreint les possibilités d'extension obligatoire en les soumettant à enquête et publicité préalables;
- atténué le recours à une autorisation préalable pour l'extension de certaines entreprises;
- supprimé certaines dispositions portant atteinte aux principes de l'économie de marché, notamment en matière de droit de préemption;
- souligné la différence entre les contrats normaux découlant d'accords interprofessionnels et les contrats d'intégration;
- marqué enfin, par la transformation de l'intitulé du texte de loi, la portée exacte de celui-ci en évitant de lui donner le sens absolu d'une doctrine impérative.

Les quatre premiers titres de cette loi définissent les contrats-types interprofessionnels. Ceux-ci se présentent sous les formes suivantes :

- l'accord interprofessionnel à long terme passé librement entre les organisations représentatives des professions intéressées soit à l'échelon national, soit à l'échelon régional;
- l'accord interprofessionnel « homologué » reconnu conforme à la politique agricole poursuivie par le Gouvernement et qui, de ce fait, peut bénéficier d'aides et d'avantages consentis par l'État et en particulier d'interventions du Crédit Agricole;
- l'accord rendu « obligatoire » pour l'ensemble des producteurs industriels et négociants (7).

C'est cette procédure exceptionnelle qui a donné un cadre juridique définitif à l'interprofession « tomate ». Celle-ci, en effet, fonctionnait déjà depuis 1961 sous le régime contractuel institué par l'article 32 de la loi d'orientation agricole du 5 août 1960.

Fonctionnement du contrat « tomate »

Pratiquement, à l'heure actuelle, les contrats sont négociés en deux étapes. Dans une première étape, est négocié un accord interprofessionnel national qui sert chaque année de contrat-type à l'ensemble des contrats bilatéraux. Cet accord interprofessionnel intervient en principe au

printemps de chaque année (pour l'année 1974, l'accord a été signé seulement le 20 juillet 1974) entre les représentants des producteurs et des conserveurs. Il est ensuite homologué par le Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural. Cet accord fixe :

- un objectif indicatif pour les fabrications de conserves de tomates (y compris les sauces) concentrés ou non, à quelques usages qu'elles soient destinées;
- la période de validité des contrats;
- la qualité des produits à livrer (tomates de forme « ronde » et de forme « oblongue »);
- le prix de campagne départ-culture;
- les modalités de paiement et de livraison.

Dans une deuxième étape, est signé le contrat d'engagement d'apport. Ce contrat intervient entre :

- soit un industriel ou un courtier et un producteur;
- soit un conserveur et un groupement de producteurs.

Le producteur s'engage à livrer dans un délai déterminé une certaine quantité de tomates au prix et selon les normes de qualité prévues dans l'accord interprofessionnel. Si les engagements ne sont pas respectés, le producteur ou le conserveur est dédommagé par son partenaire pour chaque kg non livré ou non accepté. En fait, les industriels ont toujours tendance à « gonfler » les contrats afin de s'approvisionner car il est très difficile de se retourner contre le producteur lorsque celui-ci ne livrera pas les quantités prévues.

Au fil des ans, cette organisation a profondément modifié le marché de la tomate de conserve.

RESULTATS ECONOMIQUES ET LIMITES DE L'INTERPROFESSION

Il s'agit ici de décrire les effets de l'interprofession sur le marché de la tomate « transformée » et de discuter de son efficacité.

Les effets de l'interprofession

Ces effets seront mesurés successivement sur le plan de la production et de la transformation.

— *La production*: jusqu'en 1961, l'influence des contrats n'est qu'apparente (8). En fait, les livraisons aux conserveries sont très variables et dépendent du niveau de l'offre sur le marché du frais, les conserveries absorbant surtout des excédents. Une telle irrégularité d'approvisionnement empêchait le bon fonctionnement des usines. Aussi, en 1961, a-t-il été institué le système des contrats d'apport garantissant aux conserveurs un approvisionnement régulier.

A partir de cette date, la culture sous contrat va se répandre progressivement.

(6) Loi n° 64-678 du 6 juillet 1964 (J.O., 8 juillet 1964). On pourra consulter à ce sujet l'article de synthèse de MOREAUX (J.). — Analyse critique de la loi sur l'économie contractuelle. *Économie Rurale*, n° 60, avril-juin 1964.

(7) Les contrats dits « obligatoires » concernent la tomate, les petits pois, les champignons de couche, la prune d'Ente, les haricots « mange tout » (depuis 1968), les céleris (depuis 1972) et les flageolets (depuis 1973). Chacun de ces produits est géré par une association interprofessionnelle, la SONITO pour la tomate, la BIP pour la prune d'Ente, l'ANICC pour le champignon de couche et l'UNILEC pour les légumes de conserve. Ces différentes interprofessions sont regroupées au sein du CLIF ou Comité de liaison des Sociétés Interprofessionnelles de Fruits et Légumes depuis 1967.

(8) R. MONNEY qui étudie pour la tomate la liaison entre le marché du frais et le marché de la conserve sur la période de 1956-1963 montre l'existence d'une corrélation significative ($Y = 0,92$) entre les quantités apportées sur les marchés du frais et les quantités entrées en conserverie.

MONNEY (R.). — Le Marché Contractuel de la Tomate : données et caractères, INRA, Montpellier, décembre 1965, p. 54.

(9) Centre de Gestion et d'Économie Rurale, Aspects Économiques de la tomate de conserve, Chambre d'Agriculture du Vaucluse, 1964.

(10) Ce phénomène est déjà souligné par P. ROSSIGNOL dans le Gard, à partir de 1964. Cf. ROSSIGNOL (Pierre). — La Tomate de conserve dans le département du Gard en 1964 (Résultats d'une enquête technico-économique), Direction des Services Agricoles du Gard, Nîmes, février 1965.

(11) L'irruption de La Libby's dans le Gard a été, à ce titre, déterminante. Cf. LABONNE (Michel). — Les structures agricoles et l'implantation d'une grosse unité de transformation de produits, INRA, Montpellier, septembre 1964.

(12) Après transformation des francs courants en francs constants (d'après la moyenne des prix de gros et de détail. Cf. *Pouvoir d'achat du franc*, Statistiques et Études Financières, n° 278, février 1972), on constate que la droite d'ajustement des prix à la production sur la période 1964-1972 est la suivante : $y = 0,002x + 0,189$.

TABLEAU 1

Quelques séries caractéristiques du marché de la tomate de conserve

Années	Tonnage total effectivement réalisé (en frais)	Nombre de producteurs ayant souscrit des contrats	Nombre de courtiers	Importations (en t nettes)		
				Spécialités et sauces (1)	Concentré (2)	Total
1964.	164 524	15 000 env.	275	2 442	12 053	14 495
1965.	263 793		270	2 497	7 944	10 441
1966.	276 334		255	1 326	2 716	4 042
1967.	183 662		205	2 397	8 968	11 365
1968.	155 489	11 353	215	2 889	9 407	12 296
1969.	162 712		197	5 325	24 006	29 331
1970.	234 279	10 830	167	6 058	21 638	27 696
1971.	199 929	9 530	124	5 171	17 886	23 057
1972.	186 744	6 091	107	7 466	22 452	29 910
1973.	241 112	5 600	101			29 517
1974.	228 946	5 400	109	9 830	18 781	28 611
1975.	279 000	6 009	109	22 751 (*)	22 751 (*)	40 321 (*)

(1) Importation de spécialités, sauces, pulpes, purées mi-réduites : moins de 15%.

(2) Concentré de plus de 15 %.

Sources : SONITO.

(*) Chiffres au 30 septembre.

Au début, cette influence est minime puisque selon une étude de la Chambre d'Agriculture du Vaucluse effectuée en 1964 et portant sur l'ensemble de la France (9), 92 % des contrats sont signés par des petits producteurs implantés dans les zones traditionnelles de maraîchage faisant des apports inférieur à 30 tonnes. Ceux-ci représentent les deux tiers du tonnage traité. Cependant, petit à petit, la taille moyenne des apports augmente puisque le nombre des contractants diminue (de 15 000 environ, ceux-ci passent à 6 000 en 1975) alors que les tonnages effectivement réalisés restent stationnaires (cf. tabl. 1).

En fait, ce phénomène cache des changements importants dans la localisation et la taille des exploitations destinées à approvisionner les conserveries (10). On observe en effet un déplacement des cultures de tomates vers les zones de mise en valeur nouvelle (d'abord, en direction du Bas-Rhône Languedoc et ensuite en direction de La Crau) où les structures foncières permettent des cultures de grandes dimensions et où l'on peut appliquer de nouvelles techniques culturales (11). Parallèlement, les rendements à l'hectare doublent et même triplent (ils sont maintenant de 50 à 60 t/ha en moyenne) tandis que les prix payés aux producteurs (en F constants) ont tendance à diminuer, du moins jusqu'à une période récente (12).

Toutefois, la répartition récente par départements du nombre de producteurs ayant souscrit des contrats (cf. tabl. 2) suggère qu'une partie non négligeable des approvisionnements continue à être assurée par les régions à structures traditionnelles (Vaucluse et Lot-et-Garonne par exemple).

TABLEAU 2

Nombre de contractants par département

Départements	Années		
	1973	1974	1975
Vaucluse	1 959	1 827	2 034
Bouches-du-Rhône	507	607	603
Drôme	368	353	497
Gard	288	318	434
Hérault.	8	14	25
Ardèche.	26	26	24
Alpes-de-Haute-Provence	2	1	0
Aude.		13	33
Pyrénées-Orientales	628	551	299
Lot-et-Garonne	1 581	1 453	1 828
Garonne	129	140	178
Dordogne.	85	94	144
Tarn-et-Garonne.	22	31	82
Lot.	3	3	11
Gers	3	9	33
Charentes et Charentes-Maritimes.			3
Var.			3
Isère			6
Corse.			5

Source : SONITO.



TABLEAU 3

Les prix de la tomate de conserve (en francs courants)
 (Prix du kg départ culture de tomate) (*)

Années	Concentré			Spécialités	
	du 15 juillet au 31 août	du 1 ^{er} septembre au 30 septembre	du 1 ^{er} octobre au 15 octobre	du 15 juillet	du 15 juillet au 15 octobre
1961.		0,13 (variét. lon.)			
1962.		0,11 (autr. variét.)			
1963.		0,14 (variét. lon.)			
1964.		0,11 (autr. variét.)			
1965.		0,14			
1966.		0,1425			
1967.		0,155			
1968.		0,1550			
1969.		0,1445			
1970.		0,135			
1971.		0,14			
1972.	0,175	0,160	0,140	0,250	0,18-0,20
	0,185	0,170	0,150	0,270	
	0,1955	0,1805	0,1605	0,2805	
1973.	du 15 juillet	0,20 (forme ronde)			au 15 octobre
		0,23 (f. oblongue)			
1974.		0,30 (f. ronde)			
		0,35 (f. oblongue)			
1975.		0,33 (f. ronde)			
		0,36 (f. oblongue)			

(*) Ce sont des prix-plancher garantis.

Sources : SONITO.

TABLEAU 4

Répartition des conserveries de tomate par département

Départements	Années	1960	1962	1974
	Vaucluse		28	29
Bouches-du-Rhône		12	10	11
Lot-et-Garonne		11	10	6
Pyrénées-Orientales		6	4	1
Alpes et Haute-Provence				1
Dordogne				1
Gard				1

Sources : SONITO.

— *La transformation* : pour les industriels, l'interprofession a apporté de nombreux avantages. Au niveau des prix, en créant une offre spécialisée pour les conserves, elle a d'abord permis de diminuer la pression du marché du frais, donc de freiner la progression des prix à la production (cf. tabl. 3) mais, en même temps, cette interprofession, en bloquant les prix, a incité les producteurs à diminuer leurs offres et à remplacer la production de tomates par d'autres spéculations.

Tout cela, cependant, eut été impossible si les transformateurs n'avaient eu la possibilité d'importer en quantités croissantes des concentrés de tomate en provenance de l'étranger.

Ainsi, durant la dernière décennie, les importations de spécialités ont triplé et celles de concentré doublé. Il en résulte aujourd'hui l'impossibilité de faire une analyse statistique sérieuse du marché des conserves de tomates sans prendre en considération le marché international (cf. tabl. 1).

Parallèlement à cette action sur les prix, l'interprofession a permis aux industriels de restructurer l'outil de production. Les usines « marginales » ont été fermées, d'autres ont été agrandies ou regroupées, d'autres enfin ont été créées de toutes pièces dans des zones de culture neuve, Bas-Rhône Languedoc essentiellement. Le

TABLEAU 5

Quelques exemples de seuils techniques de fabrication

Machines	Seuils techniques théoriques	Unités	Marques
Concentreur continu :			
T 30	15	t/h	Rossi-Catelli (Italie)
T 60	30	t/h	«
T 80	45	t/h	«
T 120	60	t/h	«
Stérilisateur continu	300	boîtes/mn	Ydrolok
Sertisseuse	300	boîtes/mn	Ferrum (Suisse)
Encartonneuse	200	boîtes/mn	Duvivier
Seleuse	15	t/h	Rossi-Catelli
Vide-caisse	45	t/h	Mova (Italie)
Emboîteuse circulaire	250	t/h	Femia (licence américaine)

Sources : Notes personnelles de l'auteur.

nombre de ces usines qui était de 64 en 1960 n'est plus que de 43 en 1974 (cf. tabl. 4).

En outre, la possibilité de planifier les approvisionnements a permis d'industrialiser les fabrications et donc, dans une certaine mesure de diminuer le prix de revient. Des équipements nouveaux et à grande capacité (stérilisateur continu, concentrateur continu, emboîteuse circulaire, vide-caisse, ... etc.) permettant la réalisation d'économies d'échelles techniques ont fait leur apparition. C'est sans aucun doute dans le domaine de la tomate et de son traitement que les progrès techniques ont été ces dernières années les plus importants. Ce progrès est tel qu'il existe maintenant des seuils techniques de fabrication dont le respect est quasi-obligatoire (cf. tabl. 5).

Une autre conséquence de cette interprofession réside dans la possibilité qu'ont eu les industriels de se rencontrer, de mieux se connaître et dans une certaine mesure d'harmoniser leurs politiques vis-à-vis de la distribution ou des pouvoirs publics (en matière de prix par exemple). Il en résulte un nouveau type de concurrence par les prix (13).

Cependant, cette structure ne présente pas, du point de vue des industriels que des avantages. Elle est d'abord très sensible aux aléas de la conjoncture. Il est en effet de moins en moins possible de freiner l'activité d'une usine lorsqu'il faut, d'une part, amortir de coûteux investissements et d'autre part, garantir la stabilité de l'emploi. Cette structure est ensuite lourde et coûteuse; les frais d'administration augmentent, des syndicats parfois remuants et revendicatifs apparaissent. Elle ne permet pas, enfin, de profiter des opportunités d'achat sur le marché du frais alors que celui-ci continue à jouer un rôle important, surtout dans le sud de la France.

Les limites de l'interprofession

Nous distinguerons deux types de limites, celles émanant du caractère international du marché de la tomate et celles concernant l'outil de planification proprement dit.

— *L'importance du marché international*: l'organisation du marché français de la tomate de conserve bute devant l'impossibilité de maîtriser l'offre à la fois à l'intérieur de la CEE et sur les marchés internationaux. En effet, non seulement la circulation des produits est libre depuis le 1^{er} juillet 1968 entre les pays de la CEE mais les droits de douane applicables aux produits à base de tomates sont relativement bas (18 %). De plus, certains pays tiers associés à la Communauté (Grèce, Israël...) ne payent pas, ou très peu, de droits de douane (14).

L'instauration d'une nouvelle réglementation européenne des échanges en matière de fruits et légumes transformés est venue renforcer la tendance à la libération des échanges (15). Tant que les importations en provenance des pays tiers ou des pays de la Communauté étaient constituées essentiellement de concentrés destinés à être utilisés comme matières premières, ce problème n'était pas ressenti directement par les industriels. Or, depuis deux ans, les importations concernent non seulement des produits fabriqués et de petits boîtages mais aussi des articles à plus forte valeur ajoutée et en particulier des spécialités. D'industries de seconde transformation fournissant des services sur un marché limité (celui du concentré), ces industries risquent de se transformer ainsi en importateurs de produits fabriqués. Ce risque est d'autant plus grand que les centrales d'achat peuvent désormais, elles aussi, traiter directement avec les pays tiers et faire fabriquer à leur marque.

La structure par pays des importations au cours de l'année 1974 permet de consta-

(13) C'est ainsi que les 5 premières firmes représentent, à l'heure actuelle, environ 70 % du marché (cf. BOREL (Louis). — Étude du développement et de la diversification de l'industrie de transformation de la tomate. Tome 1 Rapport, Tome 2 Additif au rapport et annexes, Génie Rural, Région Provence-Côte d'Azur, Marseille, mars 1975).

(14) Cependant, les tomates pelées et les jus de tomates font partie des produits « sensibles » c'est dire que leurs importations sont surveillées avec la plus grande attention. En outre, lorsque les importations de concentrés de tomates perturbent le marché de la CEE, il est possible de faire jouer la caluse de sauvegarde. (Cf. « Les Neuf se sont entendus sur les limites de leurs concessions aux pays méditerranéens », *Le Monde*, 21 juin 73).

(15) On pourra consulter en annexes un résumé des règlements 1972/75 à 1931/75.

TABLEAU 6

Répartition géographique des importations de concentrés et dérivés pour l'année 1974

Poids en milliers de kg (boîtes et leur contenu)

	- 15%	+ 15%	Total
I. Europe :			
a) Marché Commun :			
• U.E.B.L.	—	4	4
• Italie	6 200	10 033	16 234
• Grande-Bretagne	—	20	20
	6 200	10 057	16 258
b) Hors Marché Commun :			
• Espagne	465	509	974
• Portugal	10	603	614
• Hongrie			3
	475	1 112	1 591
II. États Balkaniques :			
• Bulgarie	509	227	736
• Yougoslavie	3	—	3
• Grèce	1 416	2 588	4 004
	1 928	2 815	4 743
IV. Afrique du Nord :			
• Tunisie	189	2 029	2 219
• Maroc	1 029	2 760	3 790
	1 218	4 789	6 009
V. Afrique Noire	4	—	4
VI. États-Unis			1
Total	9 825	18 777	28 605

Sources : Direction Générale des douanes.

ter que le marché français est soumis à trois types de concurrence (cf. tabl. 6). C'est d'abord l'Italie qui fournit une grande partie des importations. Ce pays qui dispose d'un climat favorable, d'une main-d'œuvre souvent mal payée, d'avantages monétaires (manipulations de la lire), constitue un concurrent redoutable. Également dangereuse mais à plus long terme, nous paraît être la concurrence des pays tiers et en particulier des pays méditerranéens et d'Afrique Noire. Ceux-ci en effet n'ont pas grand chose à offrir aux pays industrialisés si ce n'est des produits agricoles et on peut craindre que les négociations futures sacrifient les intérêts des producteurs agricoles au profit des industries exportatrices de produits manufacturés. Un troisième type de concurrence concerne les pays de l'est.

Ceux-ci, en effet, exportent à des prix de « dumping » des concentrés de tomates

et des spécialités à destination des pays de la CEE. Pour dangereuses qu'elles soient, ces exportations ont une portée limitée car elles sont contingentes (cas de la Hongrie par exemple).

Face à cette concurrence faut-il fermer les usines du sud de la France ou faut-il, au contraire, protéger cette industrie et par là, les débouchés des agriculteurs? On bute alors devant certaines limites imposées par le cadre de l'interprofession.

— *Les intérêts en présence au sein de l'interprofession*: deux positions apparaissent, celle de l'équilibre et celle du poids prépondérant de l'un d'entre eux.

1^{re} position: l'interprofession est une technique neutre.

Dans ce cas, les intérêts de la production et de la transformation sont solidaires. Ce point de vue repose sur l'apparition

(16) Les rapports de force peuvent parfois être favorables aux producteurs. Ce fut le cas durant la campagne de 1974 où les producteurs purent obtenir une augmentation des prix de 50 % grâce à la pénurie sur le marché international.

(17) MONTIGAUD (Jean-Claude). — *The penetration of big firms and its repercussions on the fruit and vegetable industry*. Technical Communications of ISHS, Third symposium on horticultural economics, Wageningen, 25-29 septembre 1972, pp. 87-97.

(18) L'exemple des spécialités à base de tomates importées en France durant la campagne 1975 est à cet égard caractéristique.

(19) Pour la Grèce par exemple, Cf. SAKELLION (Jean). — *L'industrie des conserves de fruits et légumes en Grèce*, IAM, Montpellier, juin 1972, 109 p. + Annexes.

Sources: Confédération Française de la conserve.

du progrès technique et sa rapide diffusion dans l'agriculture, d'où les espoirs placés au début des années soixante dans le processus d'intégration et de quasi-intégration. Or, la réalité est sensiblement différente : d'une part, les petites et moyennes entreprises qui passent des contrats « tomate » n'ont pas été éliminées et d'autre part, devant la pression du marché international, les industriels ont refusé de s'engager sur des contrats à long terme. Il en résulte que la solidarité sur laquelle repose l'interprofession ne joue que pour des périodes limitées dans le temps (lorsque la concurrence étrangère n'est pas trop forte par exemple) ou sur un certain nombre de problèmes techniques (recherche de nouvelles variétés, techniques culturales et mécanisation...) ou sur un certain nombre de stratégies communes (répercussion des prix au niveau du consommateur, actions professionnelles vis-à-vis des administrations, etc.).

2^e position : l'interprofession met en présence des intérêts contradictoires.

Ce point de vue repose sur l'observation du comportement des firmes en présence. En effet, l'éventail de stratégies dont dispose chacune des parties n'est pas identique : si d'un côté, le producteur a par exemple la possibilité de changer de spéculation avant la négociation des contrats et cela n'est pas vrai dans tous les cas, en particulier pour les exploitations de grandes dimensions, il doit obligatoirement apporter sa récolte à l'industriel lorsque le contrat est signé (16); de l'autre, l'industriel a la possibilité non seulement de s'approvisionner par contrats mais de prévoir des accords de sous-traitance, d'importer des matières premières stabilisées si les cours sur les marchés internationaux sont bas, de se « lancer » dans des fabrications à plus forte valeur ajoutée... etc. (17). Dans ce cas, l'interprofession apparaît surtout comme l'une des stratégies utilisées par les firmes pour se procurer des matières premières à bas prix. Conséquence directe, l'étude de l'interprofession ne peut être entreprise sans faire au préalable référence à la stratégie globale de l'entreprise.

En fait, ces deux points de vue ne sont pas opposés. Il y a, en effet, une dialectique permanente entre la recherche de l'équilibre et la défense des intérêts propres à chacune des parties en présence. On peut se demander toutefois si la nature de l'outil qu'est l'interprofession est bien adapté aux nouvelles conditions du marché, à savoir renforcement de la concurrence sur les marchés internationaux et stratégies de plus en plus « diffuses » des firmes de transformation et de distribution.

L'étude de l'interprofession « tomate » souligne les avantages mais aussi les limites de toutes tentatives de planification de l'offre des produits agricoles.

Ces avantages sont ceux de l'industrialisation. Il s'agit, en maîtrisant l'appro-

visionnement des usines de faire apparaître des économies d'échelles d'ordre technique et commercial, de diminuer ainsi les prix de revient, de stabiliser les revenus des agriculteurs... et lorsque les transferts de productivité existent, de diminuer en valeur réelle les prix à la consommation.

Les limites sont issues à la fois du caractère international du marché de la tomate de conserve et de la nature parfois contradictoire des intérêts en présence au sein de l'interprofession. D'une part, les produits industriels à base de tomates n'étant pas très « différenciés », de nombreux pays sont à même de les fabriquer et d'autre part, compte tenu des structures de l'interprofession, il est impossible de contrôler l'offre émanant de ces pays. Il en résulte une concurrence par les prix qui hypothèque l'avenir de l'industrie nationale.

Les conséquences d'une telle situation sont différentes selon les niveaux du marché. Pour le producteur, la concurrence des pays étrangers, soit membres de la CEE, soit pays tiers, risque de se traduire par la perte de débouchés. Ce risque s'élargit dans la mesure où les importations concernent de plus en plus des produits à forte valeur ajoutée au détriment des produits semi-finis (18). Ce problème est suffisamment général pour se poser non seulement pour la tomate mais pour toute une série de produits tels que pêches, abricots, olives, cerises, raisins de table, légumes secs, marrons... etc. Dans ce cas, les agriculteurs ont une position résolument protectionniste.

Pour les industriels, le problème se pose en termes différents selon qu'il s'agit de la première ou de la deuxième transformation. Pour les industries de première transformation, la concurrence étrangère risque de se traduire par des compressions d'effectifs, voire des fermetures d'usines. Dans ce cas, les entreprises sont solidaires des producteurs. Pour les industries de deuxième transformation qui sont souvent des firmes multinationales la concurrence risque de provoquer un désengagement et de nouvelles implantations dans les pays du pourtour méditerranéen et d'Afrique noire. Cela ne fera pas de problème car ces firmes contrôlent déjà, soit directement, soit indirectement des filiales implantées dans la plupart de ces pays (19). Ainsi, le même phénomène qui a joué en faveur de la France ou de l'Italie au début des années soixante risque de se reproduire mais au profit de pays moins développés. Dans ce cas, les entreprises sont évidemment libre-échangistes. Compte tenu, du pouvoir économique de ce type d'entreprise, il faut donc s'attendre dans les années qui viennent à des changements profonds dans la carte des productions et des transformations agricoles et à un développement considérable du commerce international.

ANNEXES

Résumé de la nouvelle réglementation européenne des échanges concernant les fruits et légumes transformés (règlements 1927/75 à 1931/75).

(Compromis de Luxembourg, 23 et 24 juin 1975.)

— Un principe très clair (§ 1 de l'art. 1 du règlement 1927/75) : suppression de toute restriction quantitative des échanges avec les pays tiers.

— Un recours possible à la clause de sauvegarde en cas de perturbation grave du marché. Cette clause peut intervenir sur un plan national et dans un délai de 24 heures et la Commission européenne doit se prononcer sur son bien-fondé. En cas de refus de celle-ci, l'État membre dispose d'un délai de 3 jours pour déférer cette décision devant le Conseil des Ministres.

— Possibilité d'instaurer un prix plancher sur proposition de la Commission.

En outre, pour 7 produits sensibles : conserves de tomates pelées, conserves de pêches au sirop, jus de tomates, conserves de champignons, conserves de poires, conserves de petits pois, conserves de haricots verts et framboises sous toutes ses formes, les importations sont soumises à la délivrance de certificat d'importation accompagné d'un dépôt de caution par l'importateur.

Pour le concentré de tomates, même régime que pour les produits sensibles, plus l'obligation de respecter un prix minimum (16,89 F le bidon 5/1 28 % pour l'importation dans les 6 Pays membres originels de la CEE et 11,26 F le bidon 5/1 28 % pour les trois nouveaux membres) accompagné d'une deuxième caution pour garantir le respect du prix minimum sauf lorsque le Pays fournisseur s'est engagé à faire respecter les prix ainsi déterminés.

Pour le pruneau, maintien des régimes nationaux actuels jusqu'au 31-12-77 et, à partir du 1-1-78, application du régime spécial des produits sensibles.

Ces nouveaux Règlements ne modifient pas les droits de douane extérieurs de la Communauté (soit TDC, soit droits de douane aménagés en cas d'accords particuliers, exemple Grèce, ACP...).