



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

Les complexes intégrés, collecteurs et transformateurs d'informations économiques pour les producteurs agricoles

J.-C. Dubourgnoix

Résumé

Face à l'insuffisance de l'information économique classique, le rôle du complexe intégré est de collecter à la source les informations, de les interpréter et de les faire redescendre rapidement de façon accessible, réduisant ainsi considérablement le caractère aléatoire du travail des agriculteurs.

Dans ce schéma, que devient la liberté de décision du producteur agricole ?

Abstract

Facing the deficiency of classical economic information, the role of the agro-industrial complexes is to gather data at the source, interpret them and transmit them rapidly in an easily comprehensible form, thus considerably reducing the uncertainty in the farmer's work. In this scheme, what becomes of the farmer's liberty of decision ?

Citer ce document / Cite this document :

Dubourgnoix J.-C. Les complexes intégrés, collecteurs et transformateurs d'informations économiques pour les producteurs agricoles. In: Économie rurale. N°69, 1966. pp. 43-49;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1966.1947>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1966_num_69_1_1947

Fichier pdf généré le 08/05/2018

LES COMPLEXES INTÉGRÉS

COLLECTEURS ET TRANSFORMATEURS D'INFORMATIONS

ECONOMIQUES POUR LES PRODUCTEURS AGRICOLES

par J.-C. DUBOURGNOUX

Responsable des Etudes Economiques à la Compagnie Générale de Conserve

Face à l'insuffisance de l'information économique classique, le rôle du complexe intégré est de collecter à la source les informations, de les interpréter et de les faire redescendre rapidement de façon accessible, réduisant ainsi considérablement le caractère aléatoire du travail des agriculteurs.

Dans ce schéma, que devient la liberté de décision du producteur agricole ?

AGRO-INDUSTRIAL COMPLEXES : **COLLECTORS AND TRANSMITTERS OF ECONOMIC INFORMATION FOR FARMERS**

Facing the deficiency of classical economic information, the rôle of the agro-industrial complexes is to gather data at the source, interpret them and transmit them rapidly in an easily comprehensible form, thus considerably reducing the uncertainty in the farmer's work.

In this scheme, what becomes of the farmer's liberty of decision ?

D'une façon générale le secteur de la production agricole se caractérise par une structure du type « atomistique ». Les conditions politico-économiques favorisent le maintien d'une telle structure. Le groupe des producteurs agricoles constitue un ensemble de centres de décisions dispersés, chacun d'entre eux a un niveau d'information insuffisant du simple fait de la faiblesse de l'organisation économique représentée.

La capacité de prévision, et à fortiori d'innovation, des agriculteurs pris isolément apparaît alors limitée. Dans la recherche d'informations économiques, l'exploitant agricole dépend d'organisations périphériques multiples.

Dans une première phase de l'évolution du secteur agricole, le marché au sens le plus classique du terme, les organismes et les publications d'origine professionnelle, syndicale, parapublique et publique, ont joué le rôle d'informateurs économiques. Parfois créateurs, mais le plus souvent collecteurs et échangeurs d'informations, ils ont jusqu'à ces dernières années joué un rôle fondamental pour

tenir l'agriculteur informé. Mais les modifications des structures et des liaisons en amont et en aval de l'exploitation tendent à modifier rapidement ce schéma d'organisation.

Les besoins croissants des agriculteurs en facteurs de production d'origine industrielle les ont tout d'abord conduits à établir des contacts de plus en plus étroits avec des firmes puissantes situées en amont de l'exploitation. Plus récemment la concentration apparue au stade de la transformation et de la distribution a entraîné une modification progressive des relations entre l'exploitation agricole et les firmes situées en aval. L'agriculteur a pratiquement perdu tout contact avec le consommateur final, et l'information économique tend de plus en plus à lui parvenir par le canal de complexes intégrés. Ces organisations, intéressées au plus au point pas l'efficacité économique, sont apparues comme des vecteurs d'information dynamiques dont l'effet d'entraînement est considérable. Ils collectent et transforment des informations de toute première importance pour les producteurs agricoles.

NATURE ET INTERET DE L'INFORMATION ECONOMIQUE

L'économie doit analyser les techniques les plus diverses dans la mesure où ces dernières changent l'agencement du monde actuel. Si on considère l'agriculteur comme un chef d'entreprise, son rôle économique est de maximiser sa fonction de profit net. Pour y parvenir, il lui faut choisir des spéculations judicieuses, adopter la combinaison optimale des facteurs productifs, tout en respectant les contraintes liées à son exploitation, choisir les structures d'échange les plus favorables et les modes de liaison les plus enrichissants, de façon à ce que l'écart entre les recettes obtenues et les dépenses occasionnées par la production et la vente soit maximum.

L'information économique recouvre l'ensemble des éléments qui sont nécessaires à l'exploitant agricole pour prendre des décisions adaptées à ces objectifs. Il s'agit de produire aux moindres coûts par unité de surface, les quantités optimales de produits qui font l'objet d'une forte demande, tout en respectant les contraintes qui restent attachées à l'exploitation.

Le choix des spéculations

Le problème posé en premier à l'agriculteur concerne le choix des spéculations les plus rémunératrices. C'est un choix difficile à faire, compte tenu de la longueur des cycles de production et du manque de flexibilité qui en résulte. Il repose sur une analyse des prix de marché qui sont théoriquement censés représenter l'état de l'offre et de la demande. En fait, l'agriculteur, lors du choix des spéculations auxquelles il entend se livrer, a tendance à s'en remettre à l'analyse des séries passées, dans l'impossibilité où il se trouve de prévoir l'état futur de la demande. La prise en considération des séries de prix de vente obtenus au cours des années précédant celle de la décision, réduit certainement les fluctuations qui résultent de cette démarche économique, mais ne parviennent pas à les éliminer. La multiplicité des centres de décision dotés d'un niveau d'information défectueux suffit pour accentuer le caractère aléatoire de la production agricole.

Les programmes d'intervention

Certes, les programmes d'intervention sur les marchés réduisent en partie les effets que l'on peut attendre du « Cobweb Theorem ». Mais l'intervention gouvernementale elle-même n'apporte pas l'amélioration durable que l'on pourrait attendre. Certes, elle permet au producteur de se faire une idée assez précise des prix de vente qu'il sera possible d'obtenir avant de définir les productions à entreprendre. La garantie des prix et des débouchés modifie profondément le processus de prise de décision. Mais cette solution de facilité conduit à des résultats bien connus. Les prix garantis sont le plus

souvent fixés en fonction des besoins des petites exploitations qui représentent la majorité des producteurs et possèdent de ce fait un certain pouvoir politique. Les rentes différentielles rendues possibles sur les grandes exploitations industrielles conduisent à une surproduction chronique. Il peut alors apparaître une nouvelle incertitude due au manque de continuité des programmes d'intervention qui procèdent par touches successives face aux pressions les plus fortes.

Pour être complet, il conviendrait alors d'étudier les avantages et inconvénients respectifs des divers types d'orientation de l'offre : soit une fixation *ex ante* des prix de vente avec contrôle direct de la production, soit des accords interprofessionnels avec prix garantis, soit des schémas d'organisation contractuelle ou d'intégration.

L'intermédiaire du circuit long

Pour tous les produits qui ne font pas l'objet de ces programmes, la collecte des informations nécessaires pour choisir une spéculation de façon rationnelle reste difficile à faire. L'agriculteur ne peut guère obtenir de renseignements en prenant contact avec le premier intermédiaire des circuits longs de commercialisation. Ce dernier ne possède que des informations réduites. De plus, il entend préserver sa situation, trop souvent de nature monopsonique, afin de l'emporter plus tard au cours de la négociation.

La presse spécialisée

L'agriculteur peut alors s'en remettre aux informations publiées par la presse spécialisée. Celle-ci fournit des renseignements très précieux sur l'évolution des marchés, les cotations sur les places les plus actives, des statistiques de production, de consommation, qui sont autant d'éléments à considérer lors des prises de décision. Néanmoins, celles-ci sont faites de façon non concertée par l'ensemble des producteurs et elles peuvent conduire à des déséquilibres faciles à concevoir.

Les organisations professionnelles et syndicales

L'exploitant agricole peut également contacter les organisations professionnelles, syndicales, parapubliques et publiques qui disposent d'informations économiques globales. Malheureusement cette information très précieuse reste trop souvent inutilisée pour l'agriculteur. De plus, elle ne reflète pas toujours les désirs exacts des organisations économiques qui mettent le produit à la disposition du consommateur.

L'imitation des agriculteurs dynamiques

En fin de compte le choix est fait le plus souvent par imitation. L'exploitant imite le passé,

même s'il est informé sur l'évolution des marchés nouveaux, et persévère dans des productions peu rentables, car il ne dispose ni des informations technico-économiques suffisantes, ni des moyens financiers nécessaires pour prendre le risque de reconverter son exploitation. Il imite aussi les agriculteurs les plus dynamiques, qui sont aussi les mieux informés.

Après avoir retenu un certain nombre de spéculations sur la base de leur valeur commerciale, l'agriculteur est alors conduit à définir celles qu'il est susceptible de produire aux moindres coûts. Il importe donc qu'il réunisse le maximum d'informations chiffrées et parvienne à les combiner de la façon la plus juste possible : ceci pose clairement le problème de la formation économique nécessaire à toute bonne gestion. Pour chaque produit il devrait établir un coût de production prévisionnel.

La recherche agronomique

S'agit-il par exemple d'une spéculation végétale, il devra déterminer la variété la plus judicieuse du point de vue qualitatif et quantitatif. Il lui faut une variété adaptée au sol, au microclimat et capable de satisfaire les critères de choix de l'acheteur. Il devra également s'informer des façons culturales les plus modernes pour obtenir une production abondante tout en limitant au maximum les incertitudes de production : dates de semis, traitements culturaux, engrais, traitements phytosanitaires. Les progrès résultant de la recherche agronomique, remettent régulièrement en cause les modes de production, et l'agriculteur doit se tenir informé de toutes les améliorations à apporter pour diminuer les coûts de production. Pour les cultures traditionnelles, le problème est relativement simple ; par contre, s'il s'agit d'une spéculation nouvelle, l'absence d'informations peut conduire à l'échec financier.

CETA et Services de vulgarisation

L'agriculteur a une certaine difficulté à obtenir rapidement les informations nécessaires. Les recherches effectuées dans les centres nationaux ne sont pas toujours orientées au mieux des besoins de chaque agriculteur, puisque celui-ci est rarement en mesure de fournir les indications voulues. De plus, les informations découlant de ces recherches ne lui parviennent que tard, sinon jamais. De ce point de vue, il est certain que les C.E.T.A. dynamiques et les Services de vulgarisation rattachés aux Directions de l'Agriculture jouent un rôle fondamental.

Malheureusement la diffusion en cascade ne se fait que lentement. De plus, elle ne donne que rarement lieu à un échange d'informations en retour.

Le recours à la presse spécialisée fournit des informations très utiles ; mais, pour l'agriculteur moyen, il apparaît souvent trop risqué de se lancer

dans des spéculations nouvelles ou d'adopter de nouvelles façons culturales ou un nouveau matériel.

Lenteur de la transmission

Enfin, la valeur de l'information est affaiblie au moment où l'agriculteur envisage de l'utiliser. Tel producteur de tomate qui adopte une variété nouvelle à son sens, ne se rend pas compte qu'en fait de nouvelles variétés plus productives et mieux adaptées existent déjà. Les centres de recherche poursuivent des expérimentations intéressantes, mais elles ne sont appliquées que lentement par manque d'un relai efficace.

L'insuffisante formation économique des agriculteurs

Ainsi, malgré l'importance des moyens mis en œuvre pour créer, diffuser et faire pénétrer l'information économique sur l'exploitation, les résultats apparaissent décevants. Trop souvent c'est l'agriculteur qui n'est pas à même d'interpréter les informations reçues et de les combiner d'une façon satisfaisante, car il ne sait pas utiliser les méthodes modernes de gestion. C'est tout le problème de la formation du récepteur d'information qui se pose. A quoi sert de fournir des informations nombreuses si la réception est mauvaise. On est tenté de supprimer au récepteur une partie de son indépendance et d'en faire un simple élément d'exécution. La formation économique de l'agriculteur est la seule méthode valable pour le rendre plus réceptif aux informations émises et plus apte à les coordonner de façon logique.

Une nouvelle forme d'organisation : le complexe intégré

De toute façon la recherche de l'efficience conduit à adopter de nouvelles formes d'organisation. Une grande partie des difficultés du monde agricole prend son origine dans l'environnement technico-économique. La multiplicité des décisions prises dans des conditions d'incertitudes assez exceptionnelles, explique les déséquilibres de l'offre. Ainsi s'impose peu à peu l'idée de centraliser les fonctions de décision à l'intérieur d'unités reposant toujours sur les principes d'une économie décentralisée, mais mieux à même d'innover, de contrôler l'application de l'innovation, de collecter l'information économique, d'organiser la production et de négocier au mieux avec son environnement. Telles sont les grandes fonctions des complexes intégrés dont nous allons étudier le rôle. Pour une analyse plus complète, le lecteur se reportera au rapport de G. Séverac sur « L'intégration verticale en agriculture » (document C.E.E.).

« Il est intéressant de constater que les techniques de lutte contre-aléatoire que l'on substitue de plus

en plus au mécanisme des prix dans la coordination des différents stades verticaux, s'apparentent étroitement aux techniques de transmission efficace des informations analysées par Shanon et reprises par Wiener dans son ouvrage classique.

La coordination est essentiellement une mise en ordre conforme à un objectif économique et justifiable d'une analyse cybernétique. Sa réalisation proprement dite peut toujours être interprétée comme une circulation efficace d'informations dans des réseaux, à travers une série de relais et grâce à

l'appoint de sources complémentaires d'informations au sens cybernétique du terme (connaissances scientifiques, réserves monétaires, formation des exécutants, mécanismes contre-aléatoires aux divers stades, assurances...). Comme les quantités d'informations cybernétiques mises à la disposition de l'économie agricole ne peuvent qu'augmenter (capitaux, connaissances techniques, formation...), le degré d'intégration verticale auquel seront soumises les exploitations agricoles ne peut que s'accroître dans les prochaines années. »

LES COMPLEXES INTEGRES ET L'INFORMATION ECONOMIQUE

Le système des prix

Passivement accepté par les opérateurs économiques, le système des prix a été longtemps considéré comme une référence en vue de coordonner les activités de production, de transformation et de distribution. Son utilisation est de plus en plus difficile dans un monde où certains opérateurs ont un comportement actif. Les prix ne traduisent pas toujours de façon exacte les spécifications désirées aux différents stades du processus économique, surtout lorsque le secteur d'activité considéré connaît des évolutions techniques rapides. Des gaspillages en résultent. Ils entraînent des coûts élevés. Malgré la mise en application de techniques nouvelles pour accélérer la circulation de l'information, le système traditionnel du marché ouvert paraît de plus en plus défectueux. Ceci est particulièrement vrai dans le secteur des industries agricoles et alimentaires.

Les nouvelles formes de coordination verticale qui se développent de nos jours résultent de la nécessité de réaliser une meilleure adéquation entre la production et la consommation, en ajoutant aux informations transmises par les prix, des informations relatives aux spécifications des produits demandés et aux techniques de production, qui ont des effets favorables sur les prix de revient.

D'une façon plus systématique, les coûts relatifs au fonctionnement défectueux du marché ouvert peuvent être classés en deux catégories.

Les coûts de détermination des prix

Ce sont essentiellement les coûts de négociation et les coûts liés à la collecte des informations économiques. Sur des marchés imparfaits, de tels coûts sont forts élevés surtout si on se rapproche d'une structure de marché du type oligopolistique concurrentiel. La répartition de ces coûts est liée à l'asymétrie des pouvoirs économiques en présence. Dans une situation de domination unilatérale, la firme dominée en supporte la totalité.

Les coûts liés aux erreurs de spécifications

Ces coûts apparaissent du fait de l'inaptitude du

mécanisme des prix à transmettre des informations correctives, remontant des consommateurs aux producteurs.

Si les caractéristiques que le consommateur recherche dans un produit ne sont pas transmises aux divers stades verticaux, un coût additionnel apparaît. C'est « le coût de correction des erreurs de spécification ». Il peut prendre des formes diverses : dénaturation, exportation à perte, publicité abusive, démarquage...

L'apparition de ce coût résulte de quatre imperfections majeures liées aux mécanismes classiques du marché ouvert.

— Les entreprises opérant aux différents stades ne sont pas à même de déceler à temps les erreurs, car il manque une transmission automatique des informations correctives (absence de transparence verticale, dénaturation progressive de l'information, longueur des réseaux de circulation...).

— Le mécanisme peut être incapable de communiquer rapidement la nature de l'erreur au stade où il serait possible de la corriger.

— Toute rigidité dans l'emploi des ressources productives crée un retard d'ajustement, si bien que l'erreur peut ne pas être corrigée même si la transmission de l'information s'est réalisée.

— Enfin, les goûts des consommateurs peuvent avoir changé au moment où la correction se fait.

La coordination par intégration

Le distributeur est, lui, au contact du consommateur final. Il se trouve être l'élément le mieux placé pour apprécier ces erreurs. Mais de façon classique, il ne peut que transmettre l'information, non la corriger. La normalisation peut dans un premier temps pallier cette déféction du système, mais la coordination par intégration ou quasi-intégration est beaucoup plus efficace.

Avec une telle organisation, l'information circule plus rapidement, elle reste objective et, le plus souvent, elle s'enrichit à son passage dans les divers

relais qui y ajoutent des informations liées. La coordination verticale permet de définir avec le maximum de rigueur et de précision les objectifs à atteindre et les plans d'action qui en découlent. Si une erreur de spécification est décelée, la correction s'opère de façon quasi automatique au niveau de la fonction élémentaire responsable. Les complexes intégrés tendent ainsi à substituer aux mécanismes défectueux du marché ouvert les mécanismes contre-aléatoires capables d'assurer une meilleure prévision à tous les niveaux. Il reste à définir comment les complexes intégrés interviennent pour transmettre les informations économiques aux agriculteurs.

Le complexe intégré

Il convient de préciser tout d'abord ce que l'on entend par complexe intégré. En premier lieu, il est normal de penser aux complexes industriels situés en amont de l'exploitation et qui l'approvisionnent en facteurs de production (machines, engrais, pesticides, aliments composés, etc...). Ces groupes, liés aux grandes sociétés de l'industrie chimique, ont été parmi les premiers à intervenir activement au niveau de l'exploitation. Malheureusement ils tendent à développer la capacité de production des agriculteurs, sans pour autant les aider à prévoir les effets qui peuvent en résulter. Envisagée d'une façon globale, cette action entraîne un déplacement rapide d'une fonction d'offre spécifique, et donc une chute des prix sur le marché des produits correspondants. Aussi paraît-il plus intéressant d'étudier les organisations qui interviennent pour commercialiser les produits agricoles. De ce point de vue, les complexes intégrés de transformation et de commercialisation sont plus enrichissants, puisqu'ils transmettent les informations à tous les stades élémentaires que l'on peut dénombrer au cours d'un processus économique. Il serait intéressant d'analyser les avantages et les inconvénients liés à la nature juridique et au type d'organisation retenu dans le schéma de coordination. Mais ceci nous éloigne du sujet traité. Il n'y sera donc fait allusion que dans la mesure où l'information qui parvient à l'agriculteur peut en être biaisée.

Collecteur d'informations

Le complexe intégré joue d'abord le rôle de collecteur, de transformateur et de diffuseur d'informations.

Il crée une organisation capable de saisir l'information à la source. Les services spécialisés du complexe ont des contacts directs et permanents avec les centres de recherches et tous les organismes chargés de recueillir et d'ordonner l'information. A la longue, un choix s'établit et seules sont retenues les sources originales, créatrices d'informations vraies. Ceci évite d'acheter fort cher des informations partielles, résultant le plus souvent d'une com-

pilation bibliographique et de contacts avec des sources officielles d'informations utilisables par tous. Ce marché de l'information fut et reste florissant, dans la mesure où l'exploitant agricole ne peut en juger l'originalité et la véracité. Or les services intégrés par les complexes collectent l'ensemble de ces informations au prix coûtant. Avec une telle organisation, seul le créateur d'informations et le premier élément d'émissions sont utiles. Tous les autres sont des intermédiaires aussi discutables que ceux que l'on attaque de façon violente dans les autres secteurs d'activité.

Parmi les services chargés de ces travaux, deux représentent un intérêt particulier du point de vue qui nous intéresse, le Service Economique et le Service Marketing.

Le Service Economique

Chargé d'étudier la concurrence internationale et d'analyser le marché, ce Service établit des prévisions de vente à long terme et définit l'intérêt des nouvelles techniques susceptibles de donner naissance à de nouveaux marchés.

L'analyse des variables économiques fondamentales et les études économétriques permettent d'ordonner et d'interpréter la masse des informations chiffrées. L'étude des implantations étrangères, de leur conception, des méthodes d'organisation adoptées, du potentiel de production installé, des prix de revient obtenus, permet d'avoir une idée des évolutions possibles dans chaque branche. Le relevé systématique des cotations sur les places étrangères permet de prévoir l'évolution des prix et de définir les seuils d'approche sur les grandes places étrangères. Toutes ces informations intéressent le long terme. Elles ne sont guère utilisées par les petites firmes et à fortiori par les exploitations agricoles.

C'est à ce niveau que sont communiquées en particulier les informations relatives aux marchés nouveaux liés à la mise en application industrielle des techniques nouvelles, utilisatrices de matières premières agricoles.

Le Service Marketing

Ce Service entretient de son côté des liaisons permanentes avec les grandes centrales d'achat de la distribution. Ces organisations sont en contact direct avec le consommateur, et sont les mieux placées pour définir rapidement ses nouvelles exigences. De même, les liaisons étroites avec les services publics permettent de se tenir informé des évolutions globales et spécifiques de la production et de la consommation sur les marchés national et étranger.

A ce niveau on aperçoit déjà combien le complexe intégré est avantagé dans la définition de sa politique générale. Orienté vers la vente, il capte toutes les informations économiques importantes

pour connaître l'évolution des besoins sur le territoire national et à l'étranger. Les prévisions à terme permettent de modifier les projections à court terme du service commercial souvent trop pessimiste ou trop optimiste. Les programmes retenus conduisent à deux démarches différentes. Quand il s'agit de produits nouveaux ou de techniques nouvelles, c'est un problème de création d'unités industrielles. L'ensemble des problèmes liés nécessite à lui seul l'émission d'une masse d'informations à l'intention des agriculteurs. Ils devront modifier leur production pour tenir compte des exigences technico-commerciales de ce nouveau produit. Le Service Economique définit alors l'ensemble des études à entreprendre, par les divers services et organismes extérieurs, pour la réussite du projet.

Transformateur d'informations

La deuxième démarche, plus classique, résulte d'un traitement des informations recueillies par le Service Economique et le Service Marketing. De la confrontation des projections à long terme et des données immédiates résultent des programmes de vente à court et moyen termes, axés sur les marchés les mieux orientés.

Ces programmes de vente qui spécifient les quantités, les qualités et les prix F.O.B. usine souhaités, sont soumis au service de production et de contrôle de qualité. Celui-ci les traduit en programmes de fabrication pour les diverses unités de groupe.

De ces programmes de fabrication découlent des exigences relatives à la nature et aux prix de la matière première traitée. C'est à ce niveau qu'intervient le service agronomique. Celui-ci, en relations permanentes avec les centres de recherche nationaux et étrangers, provoque et coordonne les expérimentations sur les nouvelles variétés et façons culturales. Il est à même de fournir dans des délais rapides toutes les informations nécessaires pour produire au moindre coût les espèces retenues dans le plan de fabrication.

De cette confrontation entre les différents services du complexe, naît un plan d'approvisionnement en matières premières agricoles pour les différentes unités du groupe. Il comprend : les quantités de matières premières agricoles, les données qualitatives du produit désiré, les prix auxquels il sera possible d'acheter ces produits et le planning d'entrée en usine.

La diffusion

C'est sur cette base que sont passés les contrats avec les agriculteurs. Dans la mesure où il apparaît que ceux-ci ne sont pas en mesure de remplir les conditions requises, les services d'assistance technique et de planification des apports interviennent auprès de l'agriculteur pour lui transmettre les informations nécessaires à la réussite de sa spéculation.

De ce long processus économique résulte un flux d'information destiné à l'agriculteur lié au complexe. Celui-ci est tenu informé des prix de vente qu'il peut obtenir pour un produit présentant des caractéristiques précises. Il peut en outre bénéficier d'informations techniques au cas où la spéculation lui serait étrangère. Le système intégré a rempli un rôle d'informateur de première importance, puisqu'il fournit à l'agriculteur l'ensemble des informations nécessaires pour qu'il prenne une décision. Il réduit ainsi l'incertitude.

Mais le complexe intégré peut désirer jouer un rôle encore plus actif. Il peut aller au-delà de la simple collecte d'informations. Ce qui signifie qu'il peut envisager de prendre à son compte la création d'informations, s'il lui apparaît que les organismes en place sont trop lents, ou s'il considère que celles-ci présentent un caractère stratégique. Le Service Marketing peut par exemple envisager de s'abonner à un panel de consommateurs ou de distributeurs pour obtenir des informations précises sur son implantation commerciale et sur l'évolution du goût des consommateurs.

Le Service Agronomique peut intervenir dans la recherche appliquée, par exemple pour la mise au point de nouvelles variétés. Il peut ainsi devenir un créateur d'informations économiques.

Le rôle de l'agriculteur

De toute façon, le complexe intégré a un rôle fondamental à jouer dans l'accroissement du niveau d'information de l'agriculteur. Mais à ce stade de l'analyse, il convient de discuter de l'origine du complexe. Est-il contrôlé ou non par l'agriculteur ?

Dans le cas où *l'agriculteur est lié à des complexes privés par des accords contractuels*, l'information fournie est d'une nature très particulière. L'organisme ne communique fatalement que l'information qui lui est utile pour maximiser sa fonction de profit propre et non celle des apporteurs. La firme intégrante ne fournit donc des informations qu'à partir du moment où l'agriculteur a souscrit le contrat. C'est elle qui possède la masse d'informations économiques et, si elle la fournit, ce sera au détriment du prix d'achat de la matière première. Si ce système peut être bénéfique pour des producteurs dépourvus d'informations et de capitaux, elle est défavorable aux agriculteurs dynamiques qui produisent dans de bonnes conditions. La coordination verticale tend en effet à accroître à terme la production, ce qui se traduit par une diminution des prix de la matière première.

Comme il apparaît cependant qu'une coordination au sein de complexes intégrés permet d'obtenir une efficacité économique accrue, il importe que les agriculteurs soient à même d'en tirer le maxi-

mun de bénéfiques. Leur action peut alors s'exercer en deux domaines.

— *Les agriculteurs peuvent mieux utiliser les organismes générateurs d'informations déjà en place.* Le développement des formes de quasi-intégration met en évidence l'insuffisance de l'information et de la formation de l'agriculteur. Les firmes privées ont de plus en plus tendance à pénétrer dans le domaine de la recherche appliquée. Mais, avant de le faire, elles épuisent systématiquement toutes les informations issues des centres de recherche extérieurs à la firme. Une organisation efficace de la recherche collective et des schémas de diffusion, doublée d'un système de formation des agriculteurs, devrait fournir les éléments nécessaires pour trouver des solutions plus avantageuses que celle d'une coordination stricte dont les agriculteurs ne sont pas les initiateurs.

— *Les agriculteurs peuvent envisager de contrôler ces complexes intégrés générateurs d'informations si enrichissantes.* Il leur faudra sacrifier une partie de leur liberté, car les structures qu'ils contrôlent seront amenées, pour être efficaces, à adopter des schémas d'organisation voisins de celles des complexes privés. Néanmoins, dans de telles conditions, la fonction de revenus à maximiser sera différente. En supposant que l'agriculteur se soit affilié à des systèmes intégrés pour l'ensemble de ses productions, il devra, dans ses calculs de maximisation de revenus, tenir compte à la fois de la rémunération du capital supplémentaire investi et de la rémunération des capitaux engagés dans l'exploitation. Le risque couru au départ est beaucoup plus important, mais l'exploitant n'hypothèque nullement son avenir si les structures auxquelles il adhère sont susceptibles de se montrer aussi efficaces que les firmes privées. Par contre, les schémas d'organisation seront aussi stricts. Notons que pour rendre le système efficace, il conviendrait de promouvoir, au niveau régional, un centre de coordination interbranche, de façon à ordonner les interventions par branche et à éviter tout surinvestissement résultant d'une concurrence anarchique.

L'ensemble des informations commerciales et techniques parviendrait alors aux agriculteurs par le canal des complexes intégrés verticaux. Ceux-ci assureraient la coordination des divers services régionaux déjà en place, la formation économique et la coordination financière restant, au départ, en dehors de son domaine d'intervention. C'est dans de telles conditions, semble-t-il, que l'information

économique a le plus de chance d'aboutir rapidement à l'agriculteur et d'être à sa disposition *ex ante* afin qu'il prenne ses décisions dans les conditions les plus favorables.

Conclusion

Le rôle premier du complexe intégré est de collecter à la source l'information économique, de l'interpréter et de la faire redescendre rapidement, en termes chiffrés, au niveau des agriculteurs. Le plus souvent l'information existe, mais elle circule trop lentement ou reste le privilège de quelques-uns.

Amené à se mesurer avec des firmes étrangères, le complexe intégré peut ensuite se rendre compte de l'insuffisance de l'information disponible et formuler des exigences qui stimuleront les organismes en place.

Enfin si l'organisation existante lui paraît inadaptée à ses besoins, à sa stratégie de croissance, et si sa dimension le lui permet, il sera amené à suppléer aux sources d'informations inefficaces.

Dans une telle perspective, ce sont toutes les structures du monde agricole qui sont remises en cause. La recherche de l'efficacité dans l'information conduira fatalement à une intégration des fonctions remplies par les organismes périphériques, de la même manière que la recherche de l'efficacité technique et commerciale a conduit à une concentration des unités techniques. Seules échapperont au mouvement les structures hautement spécialisées et qualifiées, capables de fournir une information hors de portée du complexe intégré.

Au terme de l'évolution qui se dessine, la production agricole se procurera la majorité des facteurs de production auprès d'organismes intégrés, assurant les fonctions d'achat dans des conditions avantageuses. L'organisation même du travail de l'agriculteur sera en partie assurée par un centre de décision extérieur à l'exploitation, mais susceptible de la rendre plus efficace. La commercialisation reviendra à ces organismes, capables de collecter au mieux l'information économique, de prévoir les tendances sur les marchés de consommation et de formuler des stratégies de vente.

Le producteur travaillera alors pour satisfaire les besoins réels du marché dans des conditions d'incertitude considérablement réduites. C'est la garantie la plus sûre de l'évolution de son revenu dans une économie développée.