



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.

Chapitre 10. Industries d'amont et évolution agricole : le cas des productions végétales

J.-B. Bonastre

Citer ce document / Cite this document :

Bonastre J.-B. Chapitre 10. Industries d'amont et évolution agricole : le cas des productions végétales. In: Économie rurale. N°79-80, 1969. pp. 157-167;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1969.2043>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1969_num_79_1_2043

Fichier pdf généré le 08/05/2018

Chapitre 10

INDUSTRIES D'AMONT ET EVOLUTION AGRICOLE : LE CAS DES PRODUCTIONS VÉGÉTALES

par J.-B. BONASTRE*

« Que le souverain et la Nation ne perdent jamais de vue que la terre est l'unique source des richesses et que c'est l'agriculture qui les multiplie », prétendait le physiocrate Quesnay (1). Il voulait dire par là que les autres formes d'activité humaine ne faisaient que transférer les marchandises ou transformer des matières premières dont la source ne pouvait aller qu'en s'épuisant, contrairement à l'agriculture qui, elle, utilise le principe de reproduction des plantes et des animaux dont l'exploitation est inépuisable.

Cette attitude s'explique si l'on considère que l'agriculture du 18^e siècle ne présentait par rapport à ce qu'elle était 20 siècles plus tôt, que des différences relativement minimes. Certes, des travaux importants d'assainissement foncier avaient été réalisés, le principe de la fertilisation à partir du fumier, les avantages de l'introduction d'une culture de légumineuses dans les rotations, ceux de la jachère travaillée, étaient connus ; d'une manière générale, l'art prenait un certain développement, mais ces connaissances étaient peu répandues et se heurtaient au scepticisme des praticiens.

Il fallait sous l'empire romain 1 h. 30 de travail pour récolter 1 are de blé, il fallait 1 h. en 1800. À cette même époque le rendement de la culture du froment ne dépassait pas 9 à 10 q. à peine 3 à 4 q. de mieux que 2000 ans plus tôt.

Depuis lors, le développement scientifique a permis de mieux saisir le processus de production agricole (2). On a souvent défini ce dernier comme l'utilisation de la production des êtres vivants (plantes et animaux), qui forment un stock de capital ayant sous certaines conditions la possibilité de se reproduire lui-même, mais il a bien pour résultat de combiner des matières premières pour en tirer des produits consommables directement ou non.

Il serait trop long de retracer en détail les étapes

du passage de l'état naturel (3) à l'agriculture productive. Un ensemble de phénomènes (4) permettent au cours des 150 dernières années d'accélérer cette progression : l'enrichissement du stock de connaissances scientifiques, le développement des moyens de transport, la croissance des villes sont des faits particulièrement marquant. Il faut également souligner l'impact qu'a pu avoir le développement d'industries relativement puissantes (métallurgie, industrie mécanique) qui permirent la création de branches fabriquant des biens de production à usage agricole. À cet effet, si les premiers vrais progrès de l'agriculture furent dans notre pays essentiellement des progrès du machinisme, cela s'explique fort bien par l'existence d'industries mécaniques capables et désireuses (pour augmenter leurs débouchés) de fabriquer en de nombreux exemplaires les pièces servant à faire les machines nouvelles que l'agriculteur ou l'artisan rural sont incapables de fabriquer eux-mêmes. Dans le même ordre d'idées, les découvertes de Liebig n'auraient guère pu être mises en application si l'industrie chimique n'avait pu, pour se développer, (5) s'appuyer elle-même sur ces mêmes industries mécaniques qui avaient pris un essor suffisant pour être en mesure de lui fournir les équipements dont elle avait besoin, et si de la même manière elle n'avait pu bénéficier du développement des transports ferroviaires et maritimes capables d'acheminer de diverses origines, les diverses matières premières indispensables.

UTILISATION ACTUELLE DES DIVERS TYPES DES MOYENS DE PRODUCTION ET EVOLUTION DE LEUR DEMANDE

La consommation intermédiaire de l'agriculture en moyen de production s'élève à 16 500 millions de

* Chargé de recherches à l'I.N.R.A.

(1) Cité par AUGÉ-LARIBÉ (M). — La révolution agricole. Paris, 1954.

(2) Au sens industriel du terme, les plantes et les animaux sont les véritables machines de l'agriculture. On conçoit dès lors l'importance que revêt l'amélioration du matériel génétique en matière de progrès agricoles.

(3) Dans cet état la plante n'a qu'une faible capacité de transformation des matières premières, elles-mêmes disponibles en quantités restreintes ; les accidents climatiques et les épiphyties rendent très incertaines les récoltes.

(4) On a coutume de les appeler du terme génétique de révolution technologique.

(5) On peut remarquer d'ailleurs que la première usine de superphosphate ne s'est construite en France qu'en 1873, 33 ans après la parution du traité de Liebig.

francs (6) en 1966, soit plus de 30 % de la production agricole finale. Cette consommation intermédiaire se compose notamment de 3 140 millions de francs pour les engrais, 688 millions de francs pour les produits pétroliers, 413 millions de francs pour les produits de la parachimie, la part des semences (7) figure vraisemblablement pour plus de 300 millions.

De plus, les achats de matériel agricole en 1966 sont estimés à 3 659 millions de francs (8) soit 65 % environ de la formation brute de capital fixe de la branche 010 (agriculture, sylviculture).

La part des produits de consommation intermédiaire dans une culture de céréales peut atteindre 40 % des coûts spécifiques (semences, fumure, traitement, machines, main-d'œuvre). Si de plus, l'on fait intervenir le coût du matériel, la dépense peut être de 80 %, soit nettement plus que le coût du travail et de l'utilisation du sol.

Néanmoins, l'emploi de ces moyens de production d'origine industrielle demeure inférieur à ce qu'il serait si chacun d'entre eux cherchait à maxi-

miser la productivité en valeur des facteurs de production terre et travail.

C'est ainsi que malgré les efforts réalisés ces dernières années, les quantités d'éléments fertilisants utilisés en moyenne sur les cultures demeurent généralement bien inférieures à ce qu'il convient d'appeler l'optimum économique. Le taux de renouvellement des semences de céréales (9) est de l'ordre de 0,40 seulement (il atteint 0,80 au Danemark, Pays-Bas...), l'utilisation des herbicides n'atteint qu'un niveau encore modeste.

Il ne faut d'ailleurs pas négliger pour autant les conséquences de cette intensification sur l'accroissement de l'offre agricole qu'un nombre croissant d'experts trouve inquiétant notamment pour les produits qui pour des raisons sociales bénéficient de marchés protégés.

Il convient en revanche, d'indiquer l'influence que semble avoir la situation de ces marchés sur les anticipations des agriculteurs. Il faut vraisemblablement chercher là, l'un des motifs qui les amène à s'asseoir ou à limiter certains projets d'intensification des cultures.

STRUCTURES ECONOMIQUES DES INDUSTRIES D'AMONT⁽¹⁰⁾

Avant d'aborder l'étude des relations entre l'agriculture et son environnement amont, il importe de se livrer à une analyse rapide des branches principales qui le constituent. A la lumière de cette étude il sera plus commode d'examiner les types d'influence que cet environnement est susceptible d'exercer sur la structure des exploitations et la production agricole.

Les marchés des biens nécessaires aux exploitations agricoles peuvent se décomposer en marchés en expansion, (engrais azotés, herbicides...), marchés stabilisés (engrais phosphatés et potassiques simples, tracteurs de moyenne puissance...), marchés en régression (soufre brut, certains types de machines...).

C'est qu'en effet les divers produits correspondent

(6) La nomenclature détaillée classe le soufre et les dérivés soufrés avec les engrais minéraux, ce qui explique la différence existante entre la consommation intermédiaire des produits parachimiques et le chiffre d'affaires TTC de la branche pesticide (520 millions de F) tel qu'il est possible de l'estimer. Il existe d'assez sensibles différences entre les estimations de consommation intermédiaires ayant pour années de base 1959 et 1962.

(7) Qui sont représentées, dans la consommation intermédiaire, sous formes de marges prélevées par les intermédiaires entre les agriculteurs multiplicateurs et agriculteurs utilisateurs.

(8) On peut estimer que les tracteurs à eux seuls représentent 1 450 millions de F au moins.

à des étapes différentes de la pénétration du progrès technique dans l'agriculture. Les dates d'apparition, parfois anciennes, ne doivent pas faire illusion, ce sont les dates de « décollage » d'un marché qui comptent, or ce décollage très généralement est postérieur à la seconde guerre mondiale, même pour des produits comme les engrais phosphatés dont on a l'habitude de dire qu'ils étaient employés au siècle dernier.

Les industries du pôle chimique

Les industries des produits chimiques à usage spécifiquement agricole, se présentent sous forme de deux branches bien distinctes : l'industrie des engrais et l'industrie des produits antiparasitaires (11).

Ces deux industries composées d'ailleurs chacune d'un ensemble de sous-branches relativement hétérogènes ont eu des origines et ont connu une croissance très différentes.

(9) Cf. infra.

(10) On pourra consulter les divers travaux réalisés à l'INRA-Economie par l'équipe Amont-Végétal, notamment par D. Lhote, G. Dugas, A. Winckelmuller, ingénieurs stagiaires.

(11) Nous ne traiterons pas de la production des matières plastiques à usage agricole et horticole, ni des carburants ni de certains produits comme le butyle qui ne sont pas spécifiquement à usage agricole.

L'industrie des engrais

C'est actuellement une des branches importantes de la grande industrie chimique minérale puisque avec un chiffre d'affaires T.T.C. d'environ 2 900 millions (12) elle représente environ 40 % des débouchés de l'industrie de la chimie minérale.

Evolution du chiffre d'affaires des différentes branches chimiques (millions de francs)

	1963	1964	1965	1967 (a)
Chimie minérale ..	5 209	5 956	6 136	6 200
dont engrais	2 495	2 873	2 889	2 900
Chimie organique	10 249	11 412	12 509	1 300
dont pharmacie ..	3 600	4 190	4 668	5 000
dont pesticides (a)	380	420	440	470

(a) Il s'agit d'estimations personnelles approximatives.
Source : INSEE.

On peut la décomposer en trois sous-ensembles : la production d'élément azotés, d'acide phosphorique et de potasse. Cette distinction se justifie par l'évolution spécifique de chacune de ces branches, néanmoins il existe actuellement au sein du secteur chimique des inter-relations entre ces branches qui diminuent l'intérêt de cette distinction (13).

La branche engrais azotés (933 000 t d'azote fabriqués en 1966-67) semble y jouer un rôle moteur. De tous les échelons de la branche, la synthèse de l'ammoniac pour des raisons techniques et économiques est la plus concentrée. Néanmoins, à l'époque des unités de synthèse géantes, la France possédait encore en 1965 beaucoup d'unités de dimensions inférieures à 100 000 t/an.

Depuis quelques années, les grandes firmes productives ont entrepris dans le cadre du 5^e Plan, la construction en commun avec les groupes pétroliers de quatre unités de grandes dimensions (1 000 t/jour) qui devraient procurer des économies d'échelle importantes et bouleverser complètement les structures de production d'engrais azotés.

Cet ammoniac est utilisé ou bien dans la fabrication d'engrais azotés simples et en particulier d'ammonitrates (plus de 50 % du total des éléments azotés distribués en culture) ou bien dans la fabrication des engrais composés (en particulier phosphate d'ammoniac) à raison de plus de 30 % du total des éléments azotés.

(12) Il s'agit du chiffre d'affaires au niveau du fabricant.

(13) Notamment les entreprises fabriquent de plus en plus d'engrais faisant appel simultanément aux trois éléments de base (cf. infra).

L'industrie des engrais phosphatés simples comporte essentiellement la fabrication des superphosphates (190 000 t de P₂O₅ environ) et la production de scories de déphosphoration (345 000 t P₂O₅ environ). Le maintien en survie de nombreuses petites unités (110 en tout) ne doit pas dissimuler la concentration réelle en cours dans cette branche, on peut estimer en effet qu'avec 8 usines, 4 firmes, représentent 80 % de la production nationale.

La production du « super triple » se développe, cependant une partie de plus en plus importante de l'acide phosphorique est distribuée aux agriculteurs sous forme d'engrais complexes. L'évolution est identique pour la potasse qui à raison de 80 % (en poids d'élément fertilisant) sera bientôt utilisée sous forme d'engrais complexes.

Evolution récente de la distribution en culture de l'acide phosphorique et de la potasse sous forme complexe

Éléments fertilisants	1963/64	1964/65	1965/66	1966/67	1967/68
P ₂ O ₅ ...	53,1 %	54 %	55,2 %	57,4 %	62,2 %
K ₂ O ...	66,6 %	68 %	70,8 %	73,7 %	76,6 %

Source : Chambre syndicale des engrais composés.

Par suite des nombreux avantages qu'ils fournissent aux agriculteurs, les engrais complexes ont connu un développement important bien que récent, sans pour autant que la concentration technique y connaisse l'ampleur qu'elle a connu dans le domaine de l'azote.

La concentration des centres de décision

Les travaux réalisés à l'occasion du 5^e Plan, les diverses études réalisées dans le cadre administratif, la conviction croissante des industriels de ne pouvoir faire face à la compétition extérieure que dans des structures économiques renouvelées, se sont traduits au cours des dernières années, voire des derniers mois par une augmentation de taille des sociétés, des fusions, des absorptions, la mise en pratique d'accord de collaboration, la prise de participation dans des filiales communes destinées à réaliser une (ou des) fonctions et opérations spécifiques.

A la lumière des récents mouvements de concentration, il semblerait que l'industrie chimique minérale, et par conséquent celle des engrais, semble se regrouper autour de 4 pôles :

- Le pôle Ugine-Kuhlmann, Pechiney - Saint-Gobain.
- Le pôle entreprise chimique et minière,
- Le pôle charbonnage de France,

— Le pôle compagnie française de raffinage-Pa-ribas - Pierrefitte.

Il faut remarquer que l'on n'assiste pas pour l'instant à des regroupements interterritoriaux importants (14), les firmes allemandes ne disposant encore que de filiales dont les fonctions sont principalement commerciales et la puissante industrie italienne menant avant tout une politique de développement national.

Stratégies commerciales et croissance des grandes firmes

Malgré leurs grandes dimensions, les fabricants d'engrais ont depuis leur création, cherché à protéger leurs débouchés notamment par la concentration dans le domaine commercial.

L'existence de comptoirs de vente qui prennent en charge tout ou partie de la commercialisation des produits en témoigne.

Le comptoir français de l'azote qui joua entre les deux guerres un rôle très important, continue de nos jours à commercialiser la production d'engrais azotés des charbonnages de France (15) et une partie de celles des autres producteurs (on admet que 50 % de la production d'engrais azotés passent par son intermédiaire), la société de superphosphate quant à elle regroupe la quasi totalité des producteurs français ; organisme de coordination (dispatching de commandes et de facturation commune (16). Par ailleurs, la potasse est commercialisée par un monopole, les producteurs de scories sont regroupés dans un seul organisme commercial (Société Nationale des Scories Thomas).

Au cours des dernières années une concurrence très vive s'est manifestée dans les engrains composés du fait notamment des efforts de pénétration des firmes germaniques et belges et par suite de l'entrée en lice de nouveaux producteurs nationaux. Il en est résulté la création d'un nouvel organisme commun de facturation : la SDAC (Société de Diffusion des Engrais Azotés et Composés).

Outre l'existence de ces comptoirs, on peut remarquer que les grandes firmes se sont dotées d'appareils commerciaux de plus en plus puissants, tant en créant leurs propres réseaux, en créant des filia-

les commerciales, qu'en absorbant des distributeurs et des mélangeurs locaux.

L'industrie des antiparasitaires

Les ravages commis par les parasites des cultures ont au cours de l'histoire parfois bouleversé les économies nationales (famine irlandaise du XIXe siècle, causée par le mildiou de la pomme de terre, crise du phylloxéra qui coûta à la France plus du double de la dette payée en 1870 à l'Allemagne).

Actuellement, les dégâts causés aux cultures et aux récoltes notamment dans les pays où sévit encore la famine (Indes...), revêtent une importance considérable. On comprend dès lors l'intérêt présenté par les produits de traitement des cultures.

Pendant très longtemps, le soufre (contre l'oïdium de la vigne) et le sulfate de cuivre (contre le mildiou) ont été pratiquement les seuls produits antiparasitaires couramment employés, ce faisant ils ont rendu des services considérables principalement aux viticulteurs.

Entre les deux guerres, un certain nombre de produits à base d'arsenic de rotétones et de pyretres furent employés comme insecticides et commençaient à être produits en qualité non négligeable par l'industrie de la chimie organique, mais c'est seulement après 1945 que l'industrie des pesticides commence véritablement à se développer.

Sa croissance résulte essentiellement de la découverte, plus ou moins fortuite, de nouveaux produits exploités par des entreprises appartenant soit à l'industrie pharmaceutique, soit plus généralement dans la chimie organique de synthèse. La découverte des propriétés herbicides des phytohormones devait permettre à l'industrie naissante des pesticides de connaître son véritable développement.

Depuis, l'apparition des désherbants sélectifs a apporté à cette industrie de nouvelles possibilités de croissance.

Malgré le manque quasi-total d'information relative à la production des pesticides, on peut estimer à 520 millions environ le montant des ventes TTC au niveau revendeur, composé pour 40 % d'herbicides, pour 25 à 30 % de fongicides, 25 % d'insecticides, le reste soit 5 à 10 % est composé essentiellement de produits de traitement des semences. Ce faisant, la France qui pourtant consomme à l'hectare de terre arable plus de trois fois et demi moins de pesticides que les Pays-Bas (elle se classe selon ce critère seulement au 10e rang des nations européennes) n'en est pas moins actuellement le premier marché européen devant l'Italie et l'Allemagne Fédérale. De très nombreuses entreprises peuvent être rattachées à cette industrie, puisqu'on dénombre environ 500 firmes soumises à la surveillance de la commission des toxiques en agriculture, mais seules 15 à 20 d'entre elles ont une réelle importance économique.

(14) Cf. le récent échec de la Compagnie Française de Raffinage désireuse de s'assurer le contrôle d'une firme allemande ; il faut toutefois mettre à part les opérations entre l'Allemagne Fédérale et le Bénélux, BASF ayant, semble-t-il, choisi de faire d'Anvers l'un de ses fiefs.

(15) Laquelle représente 30 % environ de la production française (en élément azote).

(16) Notons qu'en mars 1967 a été créée une société du super-triple dont les objectifs sont identiques à ceux de la SDS.

On doit distinguer : les fabricants de matière active technique et les formulateurs. Il s'agit des firmes de la grande industrie de la chimie organique (Ugine Kulmann, Nobel-Bozel, Péchiney, Rhône-Poulenc). Il faut constater qu'en France, seule pratiquement la société des usines chimiques Rhône-Poulenc, exploite ses propres brevets et fabrique des produits originaux encore qu'il ne s'agisse pas de produits de très grande diffusion. Les autres firmes fabriquent des produits « banaux » (17).

Un certain nombre de grandes firmes étrangères exportent en France leur matières actives (ou les font parfois fabriquer par des filiales françaises). Citons par exemple : Shell, Phillips Dufar, Geigy, Sandoz, Bayer, BASF.

Quant aux formulateurs, ils utilisent les matières actives, qu'ils mélangent à des adjuvants pour en faire des produits utilisables dans les traitements agricoles.

La plupart des fabricants de pesticides français ne sont en fait que de simples formulateurs, achetant les matières actives banales aux grands fabricants de la chimie organique. De plus, des sociétés internationales, ayant ou non des filiales en France, mais qui ne possèdent pas de réseau de distribution sur le territoire national ont passé avec eux, des accords de distribution.

Croissance et structure actuelle des entreprises de pesticide en France

Pour la plupart de ces entreprises, croître signifie non seulement augmenter ses débouchés, mais également prospecter avec succès le marché des brevets de matières actives qui conditionnent cet accroissement rapide du chiffre d'affaires. Néanmoins, dans une branche où les produits sont frappés très rapidement d'obsolescence, la seule solution est bien souvent l'absorption par une firme internationale dotée de moyens techniques puissants. La réalisation du marché commun et la volonté d'entrer dans la branche des grands groupes interterritoriaux ont modifié sensiblement les conditions de la compétition dans la branche. Ces groupes, qui cherchent à diversifier leur production et qui de plus en plus veulent « incorporer » à leurs produits le maximum de valeur ajoutée, cherchent à se préoccuper eux-mêmes de la distribution.

Ceci a entraîné une chute parfois très forte des marges commerciales, auparavant assez élevées d'autant que nombre de produits anciennement protégés par la législation sur les brevets d'invention sont tombés dans le domaine public. Les fabricants de pesticides justifiaient d'ailleurs ces marges par le coût extrêmement élevé des investissements intellectuels (recherches) dont la renta-

(17) C'est-à-dire dont les brevets sont tombés dans le domaine public.

bilité est aléatoire, mais qui sont néanmoins indispensables à la survie des firmes, elles considèrent donc avec perplexité la situation actuelle. D'autre part, un pouvoir compensateur a eu tendance à prendre naissance au sein des entreprises de distribution et notamment dans le cadre de la coopération d'approvisionnement, notamment par la création de marques de distributeur d'audiences nationales (18).

Les industries de la machine agricole

Leur marché connaît un développement très important après 1950.

On connaît le véritable engouement qu'ont eu les agriculteurs français pour les machines agricoles et notamment les tracteurs après 1950. Sur la base 100 en 1950, le parc de tracteurs atteignait l'indice 780 en 1965, cependant qu'au cours de la même période le parc de moissonneuses-batteuses était multiplié par 100 ; il est vrai qu'avant 1950, l'agriculture était faiblement mécanisée.

La naissance véritable de cette industrie remonte au XIX^e siècle. La mise en culture de grandes plaines américaines dans une situation de pénurie de main-d'œuvre ouvrait de larges perspectives aux John Deere, Mac Cormick et autres inventeurs de talent. Dès le début du XX^e siècle, les grandes sociétés américaines dont le développement avait été très lié à la grande industrie mécanique, furent les véritables maîtresses du marché mondial de la machine agricole. Elles le sont restées depuis.

En France, il faut noter que quelques firmes (19) nationales prirent entre les deux guerres une certaine notoriété (20) que la plupart perdirent après la guerre (21) ; seul Renault, après une période difficile, réussit à se hisser en bonne position.

L'examen des structures actuelles montre qu'il faut distinguer la fabrication des tracteurs, des moissonneuses-batteuses et des autres matériels.

Dans le premier secteur on distingue actuellement 4 constructeurs qui à eux seuls représentent 90 % de la production nationale. Il s'agit de :

Massey-Ferguson-France qui dans ses trois usines produit environ 30.000 tracteurs par an. Son chiffre d'affaires se situe aux alentours de 410 millions de francs.

Renault matériel agricole, filiale à 100 % de la régie Renault, fabrique 17.000 tracteurs environ ;

(18) Cf. PILLET. — *Les grandes marques*. PUF, Collection Que sais-je ?, 1962.

(19) Cf. statistique agricole, Annuaire rétrospectif.

(20) Cette notoriété était limitée par les dimensions du marché faible à l'époque.

(21) On leur a reproché de n'avoir pas compris à temps que le moyen de s'implanter était de fabriquer des tracteurs légers.

elle est de plus liée par des accords de commercialisation, tant avec des fabricants de matériel porté (Union Charrue-France, Kuhn, Brand...) qu'avec des fabricants de tracteurs étrangers (Fimmeccanica).

International Harvester France: vient en troisième position avec 13.000 tracteurs environ tandis que *SOMECA* (*filiale de Fiat et Chrysler*) en produit environ 9.000. Nul besoin de souligner le caractère concentré de cette industrie où Renault, avec 25 à 30 % du marché, est la seule firme à capitaux nationaux. Un autre domaine, celui de la moissonneuse-batteuse est également très concentré. En 1966 les quelques 5.200 machines fabriquées en France étaient produites par 4 firmes parmi lesquelles Massey Ferguson représentait environ 50 % de la production et Braud 20 à 25 %. Toutefois, cette même année, 10.000 moissonneuses-batteuses étaient importées dont près de 50 % en provenance de la société Claas (Allemagne), 15 à 20 % étaient fournis par la société Clayson, les autres marques étaient essentiellement SOMECA, Bolinder's, Fahr, John Deere.

Quant aux autres matériels (préparation du sol, récolte, motoculteurs...), ceux qui sont fabriqués sur le territoire national ont pour maître d'œuvre un ensemble extrêmement hétérogène : à côté d'un assez grand nombre de petites entreprises à caractère artisanal, en général spécialisées dans un type déterminé de matériel, on trouve les filiales des groupes internationaux déjà cités, plus quelques firmes nationales de dimension industrielle. Seules ces deux dernières catégories ont une importance réelle ; c'est ainsi que dans le domaine des ramasseuses-presses, 4 constructeurs représentent 70 % environ de la production nationale, on retrouve très exactement les mêmes chiffres dans le domaine des charrues où 4 sociétés ont fusionné en 1962 pour former la société Huard-Union charrue France, dont le chiffre d'affaires machines agricoles était de 62,7 millions de francs (HT) en 1967-68 (22). Cette forte concentration est imposée par la nécessité de la production en grande série, d'autant que les fabricants, notamment de tracteurs doivent faire face à une demande très diversifiée qui leur impose d'offrir une gamme variée de modèles (23), la concentration est également imposée par la nécessité de mettre en œuvre des réseaux de distribution service après-vente suffisamment denses. C'est qu'en effet les délais de réparation d'un tracteur doivent être

(22) Soit 40 % environ du chiffre d'affaires de la branche.

(23) Le nombre de modèles offerts par une grande marque de tracteurs est beaucoup plus grand que celui qui est offert par un fabricant d'automobiles, alors même que le chiffre d'affaires de la branche est plus de 13 fois plus faible que celui de l'automobile.

réduits à un minimum, la qualité du service après-vente représente de plus en plus un élément primordial dans les décisions des agriculteurs. Les spécialistes estiment (24) qu'un constructeur peut prétendre couvrir la quasi totalité du territoire français avec un service après-vente satisfaisant, seulement s'il est capable de vendre au moins 15.000 tracteurs par an.

Le pôle génétique

Est-il besoin d'indiquer que quelques uns des grands bouleversements sociaux connus par les sociétés ont été dus à l'introduction de plantes nouvelles ?

Jusqu'à une époque relativement récente (début du siècle) il n'existe pas à proprement parler de branche productrice de plants, ils agissaient d'une activité propre des agriculteurs qui conservaient une partie de leur récolte pour les semis de l'année suivante, qui laissaient monter à graine un champ de luzerne ou de trèfle ou encore qui se procuraient chez un voisin les greffons nécessaires pour étendre le verger...

Les progrès de la génétique (25) et des techniques d'amélioration des plantes ont été, pour les différentes espèces à l'origine de la spécialisation des fonctions de création, de conservation et de multiplication des variétés.

L'obtention des variétés est orientée vers des tendances générales : élévation des rendements, amélioration de la qualité, précocité, régularité et sécurité des récoltes, réduction des difficultés de mise en culture... qui se traduisent pour chaque espèce, par des objectifs particuliers (26).

La création de variétés nouvelles, opération longue et coûteuse, soulève un problème de protection de droits de l'obtenteur indispensable pour stimuler les investissements de recherche et donc la « créativité » dans ce domaine. Une convention signée à Paris en 1961 par un certain nombre de pays occidentaux ne fait guère plus, en l'absence de ratification par les parlements, que reconnaître solennellement l'existence d'un droit de l'obtenteur.

Pour l'instant, dans notre pays, cette protection est organisée par les obtenteurs eux-mêmes groupés dans un syndicat (SPSS) qui décida en 1946 de faire

(24) CARILLON (R.). — Le marché du machinisme agricole. Nouvelles des marchés FNCETA, n° 1053, juillet 1965.

(25) Les découvertes du moine Mandel représentent une étape importante de ce progrès.

(26) Notons que les divers objectifs ne sont pas toujours parfaitement compatibles les uns avec les autres, c'est ainsi que pour le blé, les objectifs d'accroissement des rendements se heurtent bien souvent à ceux de l'élévation de la valeur boulangère.

payer des droits de licence aux établissements qui désireraient multiplier leurs variétés. A cet effet, ils ont créé une caisse de gestion des licences végétales.

Le groupe des obtenteurs est relativement hétérogène, puisqu'à côté de maisons importantes, le plus souvent diversifiées (Vilmorin-Andrieux, Desprez, Clause...), parfois relativement spécialisées (Delbard...), on trouve de petites entreprises dont l'essentiel de l'activité consiste dans le commerce des semences et qui le plus souvent disposent d'une ou deux variétés originales. La part du secteur coopératif est très faible, voire insignifiante (27).

L'Institut National de la Recherche Agronomique qui s'est vu confier la mission de promouvoir l'amélioration des plantes dans tous les domaines, apparaît comme obtenteur (28) dans presque toutes les branches.

La concentration du « secteur horizontal » des obtenteurs présente d'assez faibles différences selon ses divers sous-ensembles (céréales, plants de pommes de terre, semences fourragères, etc...). On pourrait dire que dans chacun de ces domaines 4 à 5 obtenteurs au plus représentent plus de 60 % des surfaces présentées au contrôle du SOC, cela ne servirait qu'à masquer une réalité qui est autre.

Sauf dans le domaine des céréales à paille, et des semences de betteraves sucrières, où ils exercent une action manifeste sur l'ensemble de la branche, les obtenteurs privés forment un groupe assez peu puissant. 80 % des superficies de plants de pommes de terre sont couverts par des variétés étrangères (en grande partie néerlandaise), la créativité des grands pépiniéristes est réduite à sa plus simple expression, le nombre d'obtenteurs privés en la matière ne dépasse pas 5, les variétés de plants qui représenteront la très grande partie, sinon la totalité des marchés spécifiques (Auvil super-Golden, Wellspur delicious pour la pomme, diverses variétés Merrill pour la pêche, Nectarines...) sont des variétés américaines. En matière de semences fourragères, en dehors de deux ou trois entreprises qui ont des variétés originales, les autres obtenteurs sont étroitement dépendant techniquement des stations d'amélioration des plantes de l'INRA. En matière de maïs, désireux d'avoir une politique de marque, les multiplicateurs sans pour autant délaisser les formules ouvertes de l'INRA qui couvrent la plus grande partie de leur surface, vont « chercher fortune » auprès des grands obtenteurs interterritoriaux de formules fermées (Funk, Dekalb, Pioncer, Transunited...).

(27) On peut dénombrer trois coopératives obtentrices : Collombiers (une variété de blé Bléroy), Châteaudun (huit variétés de pommes de terre), Union-Blois (une variété de fèverolles).

(28) Il s'agit là d'ailleurs, d'une intervention relativement « accidentelle », sous-produit de travaux plus fondamentaux.

Dans nombre de branches, c'est d'ailleurs en dehors du groupe des obtenteurs privés qu'il faut rechercher les centres de décision dominant.

Tout d'abord l'ensemble des branches fait l'objet d'un encadrement et d'une réglementation, mise en œuvre par le GNIS (Groupement National Interprofessionnel des Semences) et appliquée par le SOC (Service Officiel de Contrôle). Dans le cadre de cette réglementation et pour la quasi-totalité des espèces, les semences produites doivent être certifiées. L'ensemble des espèces disposent de catalogues officiels, dans lesquels doit être inscrite toute variété destiné à être commercialisée.

Dans la branche plants de pommes de terre, les trois organisations de producteur GOPEX (29), GROCEP (30) et comité économique des producteurs de plants de la région du Nord, représentent les pôles dominants ; ce sont eux notamment qui coordonnent l'activité des syndicats sanitaires, organisation maintenant ancienne mais qui a permis de régénérer la culture de la pomme de terre, ce sont eux également qui, de diverses manières, assurent la régulation de l'offre de plants.

En matière de semences fourragères, INTERSEM, organisation promue par des techniciens de la production fourragère, regroupe une partie importante des multiplicateurs, des transformateurs et un certain nombre d'obtenteurs (31), elle est notamment chargée de la multiplication des 4 variétés INRA nouvelles. INTERSEM toutefois rencontre sur ses ailes des concurrents notoires ; d'une part le groupe des grands obtenteurs privés et d'autre part l'UCA-SEF (32), qui joua le rôle de pôle central pour un marché formé de coopératives productrices et de coopératives distributrices, enfin, le groupe des négociants traditionnels assez hostile à l'idée d'organisation du marché.

Dans le domaine des plants d'arbres fruitiers, le pôle principal d'organisation semble être l'ensemble INRA-CTIFL, qui a notamment mis en place un label de qualité. L'attention doit également être attirée sur un organisme comme Mondial-Fruit au sein duquel plusieurs grands pépiniéristes ont regroupés leurs services de recherches et d'expérimentation.

On peut toutefois se demander si l'un des obstacles majeurs rencontré par les entreprises qui pourraient espérer jouer un rôle sur leur marché ne peuvent pas essentiellement de l'insuffisance de leur

(29) Groupement des producteurs de Bretagne.

(30) Groupement des producteurs des départements du Centre.

(31) INTERSEM contrôlerait plus de 50 % des superficies de semences de graminées.

(32) Filiale semences fourragères du groupe coopératif Mac Mahon.

infrastructure commerciale. Selon certains spécialistes, contrairement à certaines autres branches (33),

le handicap de l'industrie des semences n'est pas technique, il est d'ordre commercial.

DYNAMIQUE DU PROGRES ET INFLUENCE DES FIRMES D'AMONT

L'étude des relations industries d'amont agriculture pourrait se faire sous l'angle marginaliste. Elle montrerait comment par le jeu du mécanisme de formation des prix l'équilibre s'établit dans les marchés des moyens de production (34) et comment il se réétablit quand un phénomène exogène (progrès technique) vient le modifier. S'il est un domaine susceptible de montrer la vanité d'une telle analyse, c'est bien celui des secteurs concernés, quoi de plus remarquable en effet que la dissymétrie entre taille et moyen d'action des coéchangistes. Néanmoins, les analyses qui ont été proposées en terme d'effet de domination ne rendent elles-mêmes qu'imparfaitement compte de situations où les demandeurs ont la possibilité de se grouper pour exercer un pouvoir compensateur et ne se privent d'ailleurs pas de le faire.

Le point important de l'analyse des relations entre les industries d'amont et l'agriculture consiste à notre avis à rechercher si les pressions plus ou moins fortes exercées par des entreprises plus ou moins puissantes expliquent complètement la pénétration du progrès en agriculture.

Frappé par les grandes différences de taille, d'activité, de comportement économique entre les exploitations agricoles et beaucoup de ses fournisseurs, on a parfois insisté en effet sur le rôle joué par ces firmes qui « imposent » leur production, voire leurs services aux agriculteurs, seraient les principaux responsables des « injections » d'innovation technique (35).

Prenant le contrepied des thèses de « l'industriel maître de son marché », les fournisseurs de l'agriculture soulignent volontiers les résistances parfois inattendues du marché qui les laissent désarmés.

Ceci amène à rechercher l'existence d'une dynamique du progrès qui serait plus large que celle précédemment évoquée et qui en particulier chercherait

à savoir dans quelle mesure la structure des firmes d'amont est en totalité ou en partie cause ou conséquence du progrès technique dans l'agriculture.

Vers une dynamique propre du progrès en agriculture

Les analyses historiques souvent fragmentaires montrent que les innovations majeures en agriculture, tantôt furent dues au hasard ou à des phénomènes exogènes (croisades, expéditions...), tantôt résultèrent de recherches spécifiques.

Il est indéniable que les structures économiques et sociales d'un secteur ou d'une collectivité influencent la « créativité ». Nul doute que les découvertes très nombreuses depuis un siècle dans les domaines qui nous intéressent ont été permises par ces structures tant il est vrai que sans industries puissantes, il n'est pas possible de fabriquer rentablement les produits nouvellement créés (36).

Il est également indéniable cependant que l'utilisation des engrains par l'agriculture n'a véritablement décollé qu'après 1950, de même que celles des tracteurs, des semences sélectionnées d'espèces de grande culture. A cette époque la fabrication industrielle de superphosphate avait commencé depuis plus de 70 ans, celle des tracteurs 20 ans avant la seconde guerre mondiale, comme celle des engrains azotés d'ailleurs. On connaissait pourtant depuis plus d'un siècle les avantages agronomiques de la fertilisation minérale (37), ceux du machinisme étaient éclatants (même malgré les défauts des machines de l'époque), ceux des variétés améliorées (Vilmorin 27...) étaient également reconnus.

On a parlé des améliorations de productivité qui ont permis de baisser les prix relatifs des produits d'amont et les mettre ainsi à la portée des agriculteurs, mais la productivité des « caves » de superphosphates de 1952 était peu différente de celle de ces mêmes « caves » de 1925 : il en était sensiblement

(33) SERVAN-SCHREIBER (J.-J.). — Le défi américain.

(34) Cf. WALRAS (L.). — Abrégé des éléments d'économie politique pure. Paris, 1953.

(35) Nous avons nous-mêmes (BTI, n° 231, juillet 1968) insisté sur le rôle joué par l'industrie chimique dans la création et la propagation de l'innovation ; sans pour autant renier une telle analyse, il nous paraît nécessaire de la replacer dans un cadre explicatif plus large.

(36) Cela est vrai par exemple pour les premiers grands produits pesticides découverts par des chercheurs relativement isolés ou des universitaires.

(37) Cf. les très anciens travaux de Saussure, ceux plus récents de Liebig, de Gilbert et Lawes furent mis en pratique que beaucoup plus tard.

ment de même pour les unités de synthèse d'ammométhane.

Si à cette époque les agriculteurs avaient utilisé une fumure plus intensive et les variétés améliorées de l'époque, la productivité en valeur de leur surface en eut été considérablement augmentée.

En matière de machinisme, la productivité des fabricants s'était certes, très sensiblement accrue, il n'empêche que ce ne sont pas des tracteurs français aux prix relatifs pourtant fortement diminués que les agriculteurs se sont mis à acheter, au contraire leur comportement mit les firmes nationales en difficulté.

Le phénomène génératrice du courant de progrès technique qu'a connu l'agriculture au cours des 18 dernières années, semble avoir été la motorisation des exploitations. Les spécialistes discuteront encore longtemps des raisons qui provoqueraient cet engouement assez soudain des agriculteurs pour le tracteur, encore renforcé par un phénomène d'imitation remarquable. Il semble résulter de la conjonction de trois phénomènes : l'offre par les fabricants américains de tracteurs légers de conceptions tout-à-fait nouvelles (38), la trésorerie plus à l'aise qu'à d'autres époques des clients potentiels, le symbole du prestige et de l'esprit moderne procuré par un instrument qui par ailleurs réduisait considérablement la pénibilité du travail. Quoiqu'il en soit, l'acquisition d'un tracteur faisait entrer les exploitations agricoles dans le circuit économique. Pour en payer les traitements, il fallait dégager des excédents de recette, bref se livrer à un calcul économique « *a posteriori* » qui faisait apparaître la nécessité d'accroître la productivité de facteurs de production et notamment celle de la terre tout d'abord en utilisant des variétés améliorées, des engrains, des semences désinfectées, des hormones (39), celle du tracteur lui-même par l'acquisition d'un ensemble d'instruments portés, qui éventuellement achetés à crédit renforçait encore l'insertion économique de l'exploitation dans le circuit des échanges.

Sauf dans les grandes exploitations qui utilisaient une importante main-d'œuvre salariale, on peut se demander si la nécessité d'accroître la productivité du travail a revêtu une importance majeure aux yeux des chefs d'exploitation (dans les structures agricoles françaises).

(38) Si les puissantes firmes américaines de tracteurs n'avaient pas disposé de bureaux d'études astucieux et bien équipés, elles ne se seraient peut-être pas lancé dans ce type de fabrication, ce qui va à l'encontre de la thèse ci-dessus. On peut rétorquer que ces firmes n'ont pas créé le marché potentiel, elles n'ont fait que le découvrir plus tôt que les autres.

(39) Désherbant qui commençait à apparaître sur le marché à l'époque.

L'utilisation des nouveaux moyens d'origines externes s'ils augmentaient la productivité des facteurs terre, travail accroissaient également le risque économique que faisaient courir à l'exploitation les incertitudes météorologiques au moment de la récolte, or justement les progrès dans la mécanisation de la récolte (moissonneuses-batteuses...) permettaient de supprimer en grande partie ces risques, c'est la raison pour laquelle beaucoup d'agriculteurs n'ont pas hésité à s'endetter pour acheter non seulement ce type de matériel, mais encore à moderniser toute la chaîne de récolte (achat de remorques de transport en vrac...). Par contre-coup cela les a obligé à intensifier encore le recours aux divers moyens de production et notamment à être très sensible aux gains de productivité que leur procurait l'utilisation des désherbants sélectifs (antigraminées...), les apports fractionnés d'azote, les variétés céréalières à très forte productivité (40).

On sait par ailleurs que l'apparition du tracteur a eu pour conséquence une diminution rapide du nombre des animaux de trait et par voie de conséquence des cultures fourragères qui permettaient leur nourriture (41). Des cultures vivrières les ont remplacées il a fallu les commercialiser, cela également a contribué à diminuer l'autarcie de l'exploitation.

On peut également se demander si cette disparition du cheptel de trait n'a pas accentué l'incitation qu'avaient pour plusieurs raisons les agriculteurs de certaines régions (dites de grande culture), à abandonner toute forme d'élevage. L'intensification de la fumure et l'enfouissement des pailles que permettait la moissonneuse-batteuse apportait une solution aux problèmes agronomiques que cette mutation faisait naître (42).

Le caractère parcellaire d'un tel schéma descriptif est certes évident, il fait la part trop belle aux cultures céréalières, d'autres faits génératrices apparaîtraient pour d'autres types de cultures, dans d'autres structures d'exploitations : le coût de la main-d'œuvre nécessaire à la récolte a très vraisemblablement incité (43) les producteurs de betteraves sucrières à se moderniser, mais ce faisant il fallait résoudre les problèmes de démarriage et de désherbage ; les obtenteurs de semences et de pesticides apportèrent des solutions qui permettent maintenant une mécanisation intégrale de la récolte.

(40) Peu importe qu'elles n'aient pas une bonne valeur boulangère, cela ne joue pas sur leur recette.

(41) L'entretien d'un cheval nécessite pratiquement un hectare d'avoine.

(42) Notons qu'il a également fallu de ce fait maintenir et même accroître les cultures qui améliorent la structure du sol (légumineuses fourragères...).

(43) Au contraire, certainement, de ce qui s'est passé dans l'exploitation familiale de polyculture-élevage.

L'INFLUENCE DES FIRMES D'AMONT

A la suite d'un fait générateur interne ou externe à l'exploitation agricole, une demande d'engrais phospho-potassiques, d'engrais azotés, de semences sélectionnées, de produits antiparasitaires, de matériel de travail du sol, de machines de récolte, de tracteurs supplémentaires, naissait littéralement, elle restait bien souvent potentielle, mais il suffisait de peu de chose (publicité, démonstration) pour qu'elle se matérialise.

Les services technico-commerciaux des firmes ne sont pas de création très ancienne (44) : les anticipations favorables ont incité les centres de décision industrielle à investir pour accroître leur production parfois dans de grandes proportions. Il a fallu la vendre, pour cela ces sociétés s'aperçurent qu'elles devaient rendre des services spécifiques aux utilisateurs. Ce qui intéresse ces derniers en effet, c'est moins un produit que la solution d'un problème (fertilisation, anti-parasitaire, machines...).

Il leur fut d'ailleurs possible de créer cette infrastructure commerciale parce qu'elles avaient une activité diversifiée, ou encore parce qu'elles étaient filiales de firmes encore plus importantes, avec de fortes capacités d'autofinancement ou pour qui le recours au marché des capitaux était chose relativement facile.

Le développement de ces services technico-commerciaux a fait apparaître la nécessité de créer des services de recherche pour étudier les problèmes qui n'avaient pas encore de solution ou pour faire naître de nouveaux produits ou de nouvelles techniques.

Il est vrai cependant que certaines firmes ont d'abord développé leurs services de recherches et seulement ensuite leurs services technico-commerciaux. Quoiqu'il en soit les développements de l'infrastructure de recherche et de l'infrastructure commerciale représentent deux stratégies de la croissance bien souvent fortement liées (45). C'est la raison pour laquelle il nous apparaît qu'une étude des déterminismes de la croissance de l'agriculture, réputée importatrice d'innovations techniques, passe en partie par l'analyse des secteurs industriels qui créent ces innovations et les lui fournissent, qui également sous l'influence de pressions diverses font l'objet d'accroissements de productivité générateurs de baisses relatives des prix des produits. Cette analyse passe également par l'étude des structures com-

(44) Sauf pour certaines entreprises qui pour diverses raisons disposaient de débouchés assurés, leurs agents n'avaient d'ailleurs pas d'objectifs principalement commerciaux.

(45) Les spécialistes se disputeront certainement longtemps sur le fait de savoir qui de la recherche ou des services commerciaux est le plus important, fausse querelle qui pourrait recevoir des réponses très variables selon les secteurs.

merciales qui expliquent le pouvoir de pénétration des firmes.

Une telle étude montre par exemple que les firmes obtentrices de semences (46), disposant de moyens limités, ont un impact limité sur l'agriculture.

Le type d'action exercée par les firmes d'amont tend à donner une orientation bien particulière à l'agriculture. En effet, cette action ne s'exerce pas de façon égale sur les exploitations agricoles (47).

— Les firmes d'amont font une « vulgarisation de pointe » qui tend à rendre plus efficace les agriculteurs déjà efficaces, parce qu'ils sont de gros clients, et justifient un déplacement du technicien. Ce comportement est d'ailleurs normal car il y va de l'efficacité des services technico-commerciaux ;

— elles proposent des conditions de prix bien souvent plus intéressantes aux gros clients qui achètent en vrac par grande quantité et qui ont éventuellement le moyen de stocker chez eux ;

— elles cherchent des solutions techniques aux problèmes de ceux des agriculteurs qui représentent un débouché potentiel véritable. C'est ainsi qu'actuellement les études et mises au point des gros matériels du type charrues-rotatives... favorisent très sensiblement les grandes exploitations seules aptes à utiliser ce matériel, mais qui, en l'employant, bénéficient de forts avantages de productivité (48) ;

— elles peuvent exercer certains « effets pervers ». C'est ainsi que l'offensive de miniaturisation qui a eu lieu en matière de tracteurs n'a en rien résolu les problèmes des petites exploitations, bien au contraire.

Jusqu'à présent nos raisonnements ont été faits en supposant que le secteur de distribution demeurait neutre ; or ce n'est pas le cas. Il suffit pour s'en convaincre de rappeler que le secteur coopératif doit son existence en grande partie aux réactions du monde agricole contre les effets de l'environnement. Plus récemment les groupes d'achat se sont créés en réaction contre ce même environnement (y compris les coopératives).

(46) BONASTRE (J.-B.). — L'industrie des semences en France. INRA-Economie, Paris (à paraître).

(47) D'ailleurs si elles s'exerçaient de façon uniforme, elles n'en auraient pas moins une influence non neutre sur l'évolution des structures.

(48) Certes, cela peut également inciter certains exploitants à recourir à des formules d'association (GAEC...), mais de telles associations ne sont-elles pas surtout viables dans le cas d'exploitations déjà importantes ? Cf. NICOLAS (Ph.). — Croissance des entreprises et groupements agricoles d'exploitation. INRA-Economie, Paris, 1962, p. 14 et 15.

En matière d'innovation, le secteur de distribution peut parfois jouer le rôle d'amplificateur, c'est notamment le cas de certaines tentatives d'organisation de réseau de distribution d'ammoniac anhydre, de distribution d'engrais à l'aide d'épandeurs de grande capacité. Bien souvent il joue le rôle de frein, en effet il n'est pas spécialisé dans un type de produit donné (49), et ne peut diffuser aux agriculteurs le « savoir faire » qui cependant devrait accompagner les produits ; ceci peut tout particulièrement s'observer dans le cas des semences fourragères et des pesticides.

Dans la mesure où la concurrence assez forte au niveau des fabricants de produits chimiques, ne se retrouve pas dans toutes les régions, avec la même intensité au niveau distributeur, les baisses relatives de prix des fabricants peuvent n'être pas répercutées sur les agriculteurs, en revanche, l'existence de mé-

canisme comme la compensation utilisée dans les coopératives céréalières (50), a pour effet d'encourager l'utilisation des engrais. Le mécanisme de l'échange (51) peut avoir permis une augmentation du taux de renouvellement des semences, mais l'inertie que l'on peut rencontrer au niveau des organismes stockeurs notamment coopératifs ont ralenti considérablement le démarrage de certaines variétés améliorantes.

La simple existence de structures de distribution, assez anciennes et qui plus est d'autant plus solides qu'il s'agit dans la plupart des cas de branches d'entreprises dont l'activité principale est ailleurs (stockage des céréales...) interdit pour l'instant aux fabricants de créer systématiquement leurs propres réseaux de distribution de détail (52) comme c'est notamment le cas aux Etats-Unis (Farm service centers).

LES EFFETS RETROACTIFS

L'évolution de la demande des agriculteurs sous l'influence de facteurs qui échappent totalement à l'emprise des fabricants, exerce une forte action sur l'ensemble des industries d'amont. On a parfois rencontré des modifications assez brutales dans l'évolution de la demande qui ne correspondaient pas toujours aux anticipations des fabricants. La diminution assez brutale de la demande de tracteurs en 1962 en est l'exemple type. Il apparaît d'autre part, qu'il existe une corrélation assez nette entre revenu agricole d'ensemble et consommation d'engrais azotés par exemple.

L'effet de la demande apparaît très nettement dans une branche comme les semences fourragères. Les faibles possibilités de financement, la conjoncture actuelle des marchés des produits animaux incitent les éleveurs à ne pas intensifier autre mesure

leur production fourragère. La charge en U.G.B. (53) est telle qu'il leur suffit, le cas échéant, d'épandre un peu plus d'azote sur leurs prairies, sans pour cela procéder à leur retournement.

C'est la raison pour laquelle non seulement la demande de semences plafonne, mais encore se porte de préférence sur les lots de faibles qualités ou bon marché (semences d'importation). Ce ne va pas sans poser de graves problèmes à une branche qui est née du mouvement d'idées connu sous le nom de « révolution fourragère ».

Les auteurs modernes considèrent d'autre part, que l'organisation d'un marché dépend de l'information des acheteurs et l'on peut se demander si le comportement des agriculteurs, acheteurs assez souvent mal informés ne renforce pas le pouvoir oligopolistique de leurs fournisseurs ?

Bibliographie spécifique

AUGE-LARIBE. — La révolution agricole. Paris, 1954.

Equipe « amont-végétal ». — Les aspects économiques de la sélection, de la multiplication et de la commercialisation de plants d'arbres fruitiers, des semences fourragères, des plants de pommes de terre, des semences de céréales. Rapports de stagiaires. I.N.R.A.-Economie, Paris, 1968.

(49) Sauf pour le machinisme où les distributeurs concessionnaires des fabricants sont assez étroitement intégrés par ces derniers.

(50) L'agriculteur ne paie pas ses engrais. La coopérative les lui retient sur le prix de sa récolte.

(51) L'organisme-stockeur fournit à l'agriculteur un quintal de semences commerciales contre 150 quintaux de blé de consomma-

tion environ. L'opération est exonérée de tous impôts et taxes pour l'une et l'autre partie de l'échange.

(52) Sauf quelques cas assez rares de distributeurs exclusifs d'engrais et de pesticides (Midi-Méditerranéen), même dans ce cas on ne peut d'ailleurs à proprement parler, dire qu'il s'agit de réseaux propres. Une telle stratégie a parfois eu plus d'inconvénients que d'avantages.

(53) Unité de gros bétail.