



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.

Rôle et fonction des firmes privées de négoce

M. Rougé

Citer ce document / Cite this document :

Rougé M. Rôle et fonction des firmes privées de négoce. In: Économie rurale. N°115, 1976. Les produits alimentaires stratégiques - Première partie. pp. 35-41;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1976.2440>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1976_num_115_1_2440

Fichier pdf généré le 08/05/2018

Résumé

Décrire le rôle et la fonction des sociétés de négoce, relève d'une analyse objective de la nature des relations qu'entretiennent les différents agents économiques en jeu : producteurs et utilisateurs d'une part, sociétés de négoce d'autre part.

- Les difficultés rencontrées par les acheteurs se manifestent aux niveaux des coûts et de la sécurité des approvisionnements ; elles sont génératrices de « risques » graves qui s'ajoutent aux risques traditionnels encourus par les industriels dans la fabrication ou la vente. Ces derniers vont donc d'une part s'efforcer d'amenuiser les risques par des efforts d'organisation interne, d'autre part chercher à évacuer ou transférer vers d'autres agents économiques les risques qu'ils ne peuvent éviter.

- Pour le commerçant, que suppose la gestion de tels risques ?

Pour assumer le risque logistique, le vendeur doit avoir à sa disposition une certaine infrastructure, un réseau de distribution bien intégré, assurant la continuité des livraisons en dépit des accidents de parcours de tout ordre. Le risque commercial peut être géré grâce à l'arbitrage sur un marché à terme, outil irremplaçable.

Seules les sociétés spécialisées dans la gestion de ces risques et équipées pour le faire, peuvent établir une sorte de « pont » entre les risques respectifs, et choisir le moment et les termes de leur intervention sur le marché. Encore faut-il que ces sociétés aient la taille requise, l'expérience et les moyens d'action suffisants pour intervenir sur les marchés internationaux.

Les difficultés rencontrées dans le cadre d'économies dirigées montrent le profit que nos communautés économiques tirent de ces mécanismes de marché et de leur capacité d'ajustement. L'efficacité économique atteinte par le marché des céréales est un modèle envié par de nombreux autres secteurs plus vulnérables.

Abstract

Role and Function of Private Merchants - A description of the role and function of merchants requires an objective analysis of the nature of the relationship between the various economic agents - producers and consumers on the one hand, merchants on the other.

- The difficulties met by the buyers concern the cost and certainty of supplies. They may lead to serious risks in addition to the traditional risks run by industrialists in production or sales. The latter will therefore seek to reduce these risks by attempts at internal organization, and by trying to pass on to other economic agents the risks they cannot avoid.

What do such risks involve for the merchant ?

To support the logistic risk the seller must have a certain infrastructure at his disposal, a well-organized distribution network ensuring continuous delivery in spite of hitches of all kinds. The commercial risk can be negotiated by means of the conditional market, an irreplaceable tool.

Only firms specializing in the management of such risks and equipped to do so can establish a sort of « bridge » between the various risks and choose when and how to intervene on the market. But these firms must have sufficient size, experience and means of action to intervene on the international markets.

The difficulties met in planned economies show the advantages our economic communities gain from these market mechanisms and how well they can adjust. The economic efficiency of the grain market is a model envied by many other more vulnerable branches.

ROLE ET FONCTION DES FIRMES PRIVÉES DE NÉGOCE

Michel ROUGE

Compagnie Continentale (France)

Décrire le rôle et la fonction des sociétés de négoce, relève d'une analyse objective de la nature des relations qu'entretiennent les différents agents économiques en jeu : producteurs et utilisateurs d'une part, sociétés de négoce d'autre part.

— Les difficultés rencontrées par les acheteurs se manifestent aux niveaux des coûts et de la sécurité des approvisionnements ; elles sont génératrices de « risques » graves qui s'ajoutent aux risques traditionnels encourus par les industriels dans la fabrication ou la vente. Ces derniers vont donc d'une part s'efforcer d'amenuiser les risques par des efforts d'organisation interne, d'autre part chercher à évacuer ou transférer vers d'autres agents économiques les risques qu'ils ne peuvent éviter.

— Pour le commerçant, que suppose la gestion de tels risques ?

Pour assumer le *risque logistique*, le vendeur doit avoir à sa disposition une certaine infrastructure, un réseau de distribution bien intégré, assurant la continuité des livraisons en dépit des accidents de parcours de tout ordre. Le *risque commercial* peut être géré grâce à l'arbitrage sur un marché à terme, outil irremplaçable.

Seules les sociétés spécialisées dans la gestion de ces risques et équipées pour le faire, peuvent établir une sorte de « pont » entre les risques respectifs, et choisir le moment et les termes de leur intervention sur le marché. Encore faut-il que ces sociétés aient la taille requise, l'expérience et les moyens d'action suffisants pour intervenir sur les marchés internationaux.

Les difficultés rencontrées dans le cadre d'économies dirigées montrent le profit que nos communautés économiques tirent de ces mécanismes de marché et de leur capacité d'ajustement. L'efficacité économique atteinte par le marché des céréales est un modèle envié par de nombreux autres secteurs plus vulnérables.

Rôle and Function of Private Merchants

A description of the rôle and function of merchants requires an objective analysis of the nature of the relationship between the various economic agents - producers and consumers on the one hand, merchants on the other.

— The difficulties met by the buyers concern the cost and certainty of supplies. They may lead to serious risks in addition to the traditional risks run by industrialists in production or sales. The latter will therefore seek to reduce these risks by attempts at internal organization, and by trying to pass on to other economic agents the risks they cannot avoid.

What do such risks involve for the merchant ?

To support the logistic risk the seller must have a certain infrastructure at his disposal, a well-organized distribution network ensuring continuous delivery in spite of hitches of all kinds. The commercial risk can be negotiated by means of the conditional market, an irreplaceable tool.

Only firms specializing in the management of such risks and equipped to do so can establish a sort of « bridge » between the various risks and choose when and how to intervene on the market. But these firms must have sufficient size, experience and means of action to intervene on the international markets.

The difficulties met in planned economies show the advantages our economic communities gain from these market mechanisms and how well they can adjust. The economic efficiency of the grain market is a model envied by many other more vulnerable branches.

J'occupe ici la position doublement délicate d'être à la fois le seul représentant :

— d'une de ces sociétés dites « multinationales », participant à l'évolution journalière de certains marchés mondiaux, et principalement intéressée aux problèmes de conjoncture ;

— des opérateurs-praticiens engagés dans la conduite des affaires de commerce international : la plupart

du temps, ceux qui parlent de leurs activités n'en possèdent que la connaissance la plus théorique.

La position de la Compagnie Continentale (France) est la suivante : premier exportateur de céréales françaises, 17^{me} exportateur toutes catégories, elle appartient au Groupe Continental Grain qui occupe une place prépondérante dans le commerce mondial des céréales et autres produits agricoles. Quels sont le rôle

et la fonction de sociétés comme la nôtre en 1976 ? Ils peuvent être définis à travers les rapports entretenus d'une part avec les producteurs, d'autre part avec les utilisateurs.

Certains, confrontés à des marchés au fonctionnement déroutant, dont les causes leur échappent, portent un jugement sévère sur l'action et la fonction des sociétés de négoce. Ces dernières, loin d'être économiquement « utiles » au producteur et à l'utilisateur, allonge-

raient sans raison le circuit commercial dont elles alourdiraient le coût, et tendraient plutôt par leur intervention à amplifier des mouvements de prix à des fins « spéculatives ».

La réponse ne relève pas du domaine de l'opinion ou du procès d'intention, mais plutôt de l'analyse objective de la nature des relations entre les différents agents économiques que sont les producteurs et les utilisateurs d'une part, et les sociétés de négoce d'autre part.

RAPPORTS AVEC LES UTILISATEURS

Les acheteurs, qu'ils soient exploitants-industriels privés ou agence publique ou para-publique, ont modifié radicalement leur attitude vis-à-vis de la fonction d'achat qui, dans la mesure où elle avait peu d'influence sur les résultats d'exploitation, occupait une place secondaire dans leurs préoccupations.

Les événements des trois ou quatre dernières années ont contribué à les sensibiliser à cet égard, et les ont amenés à se forger une nouvelle stratégie en matière de « politiques » d'approvisionnement.

Nous allons d'abord voir concrètement les causes et les conséquences de ce changement, puis les objectifs recherchés par ces nouvelles politiques.

Les difficultés rencontrées par les acheteurs se sont manifestées à deux niveaux : au niveau des coûts et à celui de la sécurité des approvisionnements.

1. AU NIVEAU DES COÛTS

— d'une façon directe en raison des fluctuations brutales et imprévisibles des cours d'achats, phénomène souvent aggravé par l'impossibilité de répercuter ces hausses sur les prix de vente (contrôle des prix),

— d'une manière indirecte, à la suite de l'apparition de problèmes logistiques créés par les livraisons « en accordéon ». Cela se produit lorsque les vendeurs disposent au comptant des marchandises programmées pour le mois en cours. Ce phénomène intervient quand les positions rapprochées sont en prime par rapport à l'éloigné ; c'est également le cas lorsqu'il y a interprétation permissive et extensive des clauses contractuelles, clauses d'extension, etc. Toutes ces pratiques engendrent des frais non prévus initialement, donc difficilement répercutables sur le coût du produit fini ; par exemple lorsqu'il y a congestion des ports, stationnement des moyens de transport, obligation de se couvrir ailleurs en catastrophe, ou a contrario liquidation de marchandises superflues en cas de livraisons groupées, ou encore coûts financiers de stockage de précaution, etc...

2. AU NIVEAU DE LA SECURITE DES APPROVISIONNEMENTS

Les dangers de non-livraison sont encore plus graves car ils mettent en cause la vie même de l'entreprise ou de ses unités de production. Ils provoquent l'interruption ou le retard des fabrications, des changements qualitatifs dans les produits finis... Ceci arrive également en cas de suspension temporaire des livraisons ou de non-conformité qualitative de la livraison aux termes du contrat.

Les causes de ces défaillances sont multiples. Elles peuvent venir du **vendeur** qui fait faillite ou cherche à se servir de tactique dilatoire pour reporter le terme de son engagement contractuel (en cas de hausse des prix) ; du **pays d'origine** en cas d'embargo, grève, etc. (cela n'arrive que si l'origine de la marchandise est spécifiée dans le contrat ; c'est le grand danger des contrats d'Etat à Etat) ; du **pays de destination** en cas de changement de réglementation (monétaire, contrôle des changes, sanitaires, ou autre), refus de licence d'import, clause de sauvegarde... Enfin, ces défaillances peuvent trouver leur origine dans le **produit** lui-même : modification variétale non-refusable d'après les conditions qualitatives prévues au contrat ou dans les « standards » officiels.

Objectifs des « politiques » d'approvisionnements

Toutes ces difficultés sont finalement génératrices de « risques » graves qui s'ajoutent aux risques traditionnels déjà encourus par les industriels dans la fabrication ou la vente. Si l'industriel avait appris à « s'arranger » de ces risques classiques, il se trouve désarmé devant les risques de l'approvisionnement. Sa politique vise donc à contrôler ces risques par deux types d'action complémentaire. Il va s'efforcer de les amenuiser :

- par des efforts d'organisation interne,
- en cherchant à évacuer ou transférer vers d'autres agents économiques les risques trop importants.

a - En s'organisant sur le plan interne

Il s'agit pour l'acheteur de renforcer son pouvoir de négociation et d'améliorer ses techniques d'achat. Passons rapidement sur la façon dont ces résultats ont été obtenus : par la **concentration du pouvoir de décision**, consolidation des programmes d'achat des unités de production, par des groupements d'achats (meunerie belgo-hollandaise) ; par la **rationalisation**, et la **standardisation** des termes contractuels, pour pouvoir imposer au vendeur des conditions d'achat particulières (reconnaissance qualitative, cadence de livraisons, moyens de paiement, périodicité des livraisons...) ; par une bien plus grande **sophistication des techniques d'achat** : système des adjudications « ouvertes » - contrats optionnels (qui allient des prix plus « tirés » à une plus grande sécurité) - méthode des achats à prime basés sur le marché à terme de Chicago - achat à terme - livraisons échelonnées - arbitrage des ventes de produits finis (malt - oléagineux - farine - produits composés), enfin recrutement de spécialistes des marchés de matières premières pour une politique plus « active » essayant d'anticiper les mouvements de marché en imposant au vendeur la période de conclusion des transactions qui lui semble la plus favorable.

Ces tentatives d'organisation ont considérablement modifié les méthodes traditionnelles d'achat qui faisaient une large part aux facteurs humains, locaux ou régionaux.

b - En s'efforçant de transférer les risques les plus importants vers d'autres agents économiques

Ces risques sont, rappelons-le, ceux résultant des fluctuations du marché, des problèmes logistiques et des possibilités d'arrêt ou de suspension des livraisons.

L'objectif recherché par l'acheteur est de trouver un vendeur qui accepte de prendre en charge ces risques. Quand cet objectif est atteint, l'intégralité de la fonction d'approvisionnement est assumée par le commerçant, et non plus par l'acheteur. Dans la pratique, cela consiste pour le commerçant à garantir la fourniture de la matière première suivant les besoins de l'acheteur, et à ainsi offrir un service totalement adapté aux conditions particulières de son client. Un minotier, un maltier, un amidonnier mettra ainsi en adjudication 6 mois ou 1 an de ses besoins d'approvisionnement au mieux offrant, qui accepte cette responsabilité suivant un cahier des charges préétabli, prenant en mains tous les problèmes liés à l'approvisionnement des usines, problèmes de réception, de stockage, etc. Pour atteindre ce même objectif, certains industriels ont opté pour une solution plus radicale, consistant à rechercher des fournisseurs qui puissent non seulement assurer la fourniture des matières premières mais aussi la commercialisation des produits demi-finis s'ils obéissent aux mêmes évolutions conjoncturelles et suivent les mêmes règles de marché. Dans cette dernière formule, l'industriel

résout du même coup l'ensemble de ses problèmes commerciaux en amont et aval et usine à façon suivant une marge fixe. Ces solutions ont été appliquées pour l'orge de brasserie, le malt, les grains oléagineux, les tourteaux/huiles.

On comprendra que, dans un cas comme dans l'autre, les risques du commerçant-vendeur deviennent considérables, dans la mesure où les conséquences de sa défaillance (en aval) sont presque incalculables, et où les quantités en jeu, par le biais de l'échelonnement des livraisons sur des périodes longues, sont impressionnantes. Il nous est arrivé de prendre en charge la totalité des approvisionnements d'industriels privés sur 9/12 mois (quantité variant entre 300 et 500.000 tonnes).

Quand ce sont des agences étatiques d'achats, les quantités peuvent même s'élever à plusieurs millions de tonnes dont la livraison est échelonnée sur la campagne céréalière.

Ce type de contrat devient de plus en plus fréquent. Son utilité économique est évidente. L'utilisateur-industriel va pouvoir construire sur des bases solides ses programmes de fabrication à l'abri des à-coups des marchés. Il va pouvoir à nouveau concentrer ses moyens vers l'aval sans avoir à investir du temps et de l'argent en amont. Exemples a contrario de la situation existant au Royaume-Uni où les achats se font au comptant.

Que suppose la gestion de ces risques pour le commerçant ?

Le risque logistique

Pour pouvoir l'assumer, le vendeur doit avoir à sa disposition une certaine infrastructure, un réseau de distribution bien intégré assurant la continuité des livraisons en dépit des accidents de parcours de tout ordre, grève, mauvaise récolte, embargo, etc. L'usine de l'acheteur doit en effet **tourner** à tout prix, les livraisons doivent se faire quelles que soient les difficultés (exemple des livraisons à l'Iran). Le vendeur doit donc pouvoir « s'arbitrer » logistiquement parlant ; il doit avoir en permanence accès à toutes les sources d'exportations, avoir à sa disposition des moyens de manutention, de transport, directement ou par personne interposée (problème du maïs en Europe en cas de grève en France ou aux USA).

Le risque commercial

Comment le commerçant peut-il gérer ce risque lorsque, par exemple, au mois de février 1976 il doit vendre des céréales à livrer d'octobre à juillet de l'année suivante, quand elles ne sont même pas encore plantées ! Les prix administratifs sont parfois inconnus, les prix de marché alors disponibles le sont pour de faibles quantités non-représentatives. C'est pourtant possible grâce à l'arbitrage sur un marché à terme, outil irremplaçable dans la gestion du risque commercial.

Qui va accepter de gérer ces risques ? Qui va jouer le rôle d'amortisseur des fluctuations de prix entre un producteur ou son organisme de collecte, et un utilisateur ? Nous verrons en effet plus loin que le producteur au stade primaire est avant tout soucieux de ne vendre que ce qu'il a produit sans s'engager pour des quantités ou des périodes dépassant sa capacité de production, ce qui ajouterait aux risques quantitatifs et qualitatifs déjà considérables qu'il assume.

Poser la question est y répondre : seules les sociétés spécialisées dans la gestion de ces risques et équipées

pour ce faire, peuvent ainsi établir une sorte de « pont » entre les intérêts des utilisateurs et ceux des producteurs, par nature opposés, et de choisir en fonction de critères, le moment et les termes de leur intervention sur le marché. Encore faut-il que ces sociétés aient la taille requise, l'expérience et les moyens d'action suffisants pour intervenir à l'échelle internationale.

Ayant essayé d'illustrer le rôle, la fonction et l'utilité économique des sociétés de négoce dans leurs rapports avec les utilisateurs, nous pouvons maintenant aborder la nature des rapports entre ces mêmes sociétés et les producteurs.

RAPPORTS AVEC LES PRODUCTEURS

Economiquement utiles à l'utilisateur-acheteur, les sociétés de négoce le sont aussi au producteur-vendeur.

De quelle façon l'activité de ces sociétés contribue-t-elle à mieux valoriser le produit agricole ? D'où provient et en quoi consiste cette valeur ajoutée ? Les sociétés de négoce international sont-elles seules à engendrer ces avantages, ou bien peuvent-ils être apportés par des organisations commerciales de producteurs, quelles formes ces dernières doivent-elles revêtir ?

Dans le processus de commercialisation, les sociétés de négoce peuvent intervenir à deux niveaux : à un premier niveau, domaine exclusif des organismes stockeurs de base (de statut coopératif ou privé), ou bien à un second niveau qui consiste à distribuer le produit à l'utilisateur final.

Au stade du collecteur agréé, le rôle et la fonction des sociétés de négoce semblent limités. Ils ne peuvent apporter au producteur d'avantages particuliers que ne pourraient lui fournir les organisations locales ou régionales auxquelles il vend son grain. Le seul intérêt pourrait être de réintroduire sur le terrain certaine forme de concurrence dont les producteurs déplorent parfois la disparition et qui, à leurs dires, aurait un effet stimulant dans la détermination des prix en culture.

Au stade de la commercialisation, en aval du silo local, les sociétés de négoce international apparaissent à première vue comme les contreparties naturelles des coopératives de producteurs, c'est-à-dire de leurs acheteurs ; à ce titre elles seraient complémentaires.

En effet, elles prolongent l'action commerciale initiale du producteur dans le circuit de distribution qui transporte le produit du champ à son point d'utilisation.

Cette complémentarité est toutefois mise en cause par certains ; leur thèse consiste plutôt à considérer l'acheteur-négociant comme un intermédiaire parasite et même nuisible entre le producteur et l'utilisateur

final. Cela pour trois raisons : tout d'abord parce que l'intervention des sociétés de négoce international leur permettrait le maintien de certaines rentes de situation dont elles bénéficieraient en raison de leur position dominante ; ensuite, parce que leur intervention superflue alourdirait les coûts de distribution ; enfin, parce qu'elles constitueraient une concurrence déloyale pour les producteurs eux-mêmes qui, dans le cadre de leurs efforts d'intégration verticale, ont réussi à créer leur propre organisation de vente et de distribution.

Il faut s'arrêter ici pour examiner cette thèse et les deux affirmations implicites qu'elle contient :

— la première est que le rôle et la fonction des sociétés de négoce international sont non seulement inutiles, mais même néfastes, au moins en ce qui concerne le producteur ;

— la seconde est que le contrôle d'une infrastructure commerciale par le producteur ou ses organisations est en soi bénéfique et générateur de plus-values qui autrement lui échappent.

Ces deux idées semblent à certains intimement liées.

L'analyse objective du comportement des agents économiques dans le marché tel qu'il est, nous fournit les éléments d'une réponse et infirme ce point de vue.

Il est hors de doute que tous les efforts déployés par le producteur pour mieux contrôler les instruments de la commercialisation du produit en aval de la collecte, sont utiles et nécessaires. Ces efforts d'organisation sont le pendant, côté producteur, de ceux accomplis par l'utilisateur. Ils vont permettre au producteur d'améliorer son pouvoir de négociation, de mieux vendre sur le marché, et de mieux valoriser son produit à des coûts minima.

Remarquons que le contrôle des moyens de distribution ne constitue cependant qu'une faible partie de la fonction commerciale. **Le producteur** en effet, quels que soient ses efforts d'organisation, **reste soumis aux**

règles du marché suivant lesquelles s'effectue à tout moment l'ajustement entre l'offre et la demande. Il reste donc confronté à des problèmes, certains inhérents à sa position de vendeur et les autres inhérents aux principes de fonctionnement du marché. Les exemples ne manquent pas.

— Plus il sera organisé, plus il cherchera à maîtriser le moment de son intervention : cela implique qu'il en choisit l'heure et les modalités. Comment concilier cette attitude avec le nécessaire rapprochement de l'acheteur et du vendeur, c'est-à-dire l'acceptation par ce dernier de vendre quand l'acheteur se présente.

— De même, plus il s'organise plus il regroupe des quantités importantes, plus il devient un facteur prépondérant et influence les cours, devenant en quelque sorte juge et partie dans le mécanisme de formation des prix.

— N'oublions pas que le marché est moins le lieu de rencontre de l'offre et de la demande, telles qu'on peut les analyser au moment de la conclusion de la transaction, que le reflet des anticipations des opérateurs sur l'évolution à terme de la situation céréalière.

C'est à cet égard que le producteur semble le plus désarmé, le plus vulnérable. S'il peut prétendre contribuer activement par des actions précises à la formation de l'offre à court terme, il ne peut jouer qu'un rôle très passif dans la formation de l'offre à moyen ou long terme, exposé qu'il est aux aléas de tout ordre (climatique, génétique, etc.) qui peuvent faire varier sa production considérablement. De telles variations accroissent sa vulnérabilité par l'effet multiplicateur que les quantités en question ont sur le marché d'exportation, dont elles peuvent représenter à elles seules tout le surplus ou le déficit.

Enfin, le producteur reste soumis, comme les autres agents économiques, aux **fluctuations de la demande** dont l'évolution est difficilement prévisible.

Ce bref rappel des difficultés du marché montre clairement que, malgré le renforcement de sa position, malgré la maîtrise de certains moyens matériels, le producteur reste très vulnérable s'il décide d'assumer toute la fonction commerciale, car il doit alors être prêt à en assumer tous les risques. C'est un danger qu'il faut souligner. Loin d'apporter nécessairement la plus-value dont nous parlions, cette activité commerciale est, au contraire, génératrice de risques supplémentaires, donc de pertes possibles. Or, pourquoi le producteur augmenterait-il ses risques alors même que son objectif est de les éliminer ? La coopérative à laquelle il adhère y réussit d'ailleurs par une gestion prudente et plutôt défensive, consistant à commercialiser en bon père de famille la seule récolte de ses participants grâce à un écoulement ordonné des marchandises en stock et à la recherche d'un prix de vente moyen.

Ce type d'activité commerciale est sans commune mesure avec la gestion active, dynamique d'une société commerciale (de statut coopératif ou privé) obligée de vendre à découvert, d'accumuler des positions, d'arbitrer sur les marchés à terme, d'opérer sur toutes les principales places, bref de gérer les risques du marché.

Cette différence est fondamentale. Elle permet d'établir une distinction entre le comportement commercial du producteur d'une part, et la fonction commerciale complète telle qu'elle est pratiquée par la société de négoce d'autre part. A cet égard, le rôle spécifique que joue ce type de société et la contribution qu'elle apporte aux producteurs sont comparables à ceux que nous avons pu identifier dans ses rapports avec l'utilisateur.

Ayant souligné en quoi les risques incombant au producteur se différencient des risques de ses partenaires commerciaux que sont les sociétés de négoce, nous pouvons maintenant préciser en quoi consiste la plus-value économique apportée par le commerce au produit agricole. Elle a une double origine.

La plus-value apportée par le commerce a une origine commerciale

Le commerçant international doit en permanence être en mesure de vendre au **moment souhaité** par l'acheteur, la **qualité** demandée, les **quantités** désirées, livrables à l'endroit requis. Sauf à remplir les trois obligations, il ne peut participer au marché.

Ces contraintes, sources de risques sérieux dans certaines conjonctures, le conduisent à rechercher la division la plus large possible de tels risques, c'est-à-dire l'accès à toutes les sources d'approvisionnement. Cela n'est pas le résultat d'un choix mais plutôt une obligation impérative dont dépend sa survie. Le commerçant ne peut donc privilégier une source d'approvisionnement par rapport à une autre, contrairement aux organisations de producteurs dont la règle directrice est de promouvoir la vente de **leur propre produit**.

La règle d'or du commerçant, dictée par la nature des risques qu'il accepte, est au contraire de livrer la marchandise **la mieux placée**. Cette règle apporte, dans le marché des céréales, la garantie qu'à tout moment la valeur la plus élevée est assurée au produit qui remplit les conditions de la demande.

Cette confrontation continue de toutes les demandes et de toutes les offres constitue finalement la meilleure protection des agents économiques. C'est le cas du marché céréalière dont tout le monde s'accorde à reconnaître la presque totale fluidité, transparence, homogénéité et souplesse. Ainsi, dans la pratique, chaque transaction connaît-elle au moins trois moments privilégiés où l'offre est comparée à la demande sur

les « marchés » possibles : le moment de la conclusion de la transaction, le moment de la programmation, le moment de la livraison. Toute la gamme des possibilités et des choix est ainsi passée en revue pour décider du sort de la transaction considérée et de ses conditions optimales d'exécution en fonction des termes de couverture prévalant sur tous les marchés. La valeur ajoutée commerciale ainsi créée se trouve immédiatement répercutée sur le producteur en raison de la concurrence très vive existant entre les sociétés acheteuses de céréales. En effet, pourquoi livrer du maïs français en Allemagne en aliment d'un contrat antérieur si, depuis la conclusion de ce contrat, le maïs américain est devenu moins cher et que la valeur optimale du maïs français s'obtient en Angleterre ?

L'autre cause de valeur ajoutée est de nature logistique

La logistique de la distribution des céréales est complexe car par nature discontinue, irrégulière ; elle suppose souvent toute une série de manutentions, de transferts d'un moyen de transport à un autre.

La plus-value en question découle de la capacité du commerçant à contrôler, en la rationalisant, la distribution du produit. Cela requiert la maîtrise d'outils adaptés au genre de distribution considérée (silos de transit, silos terminaux, etc.) et une planification attentive des livraisons. Ces économies de coût très considérables bénéficient finalement au producteur. Notons que cette rationalisation logistique n'est pas à la seule portée des sociétés de négoce privées. Il semble cependant qu'elles soient plus à même d'y procéder en programmant les flux céréaliers de bout en bout, en particulier dans le cadre de ces grands contrats d'approvisionnements dont nous parlions, conclus avec des utilisateurs étrangers. Les organisations de producteurs sont en effet moins à l'aise dans l'établissement de réseau de distribution dont les points terminaux sont situés hors de France.

En outre, elles sont souvent statutairement et structurellement compartimentées entre le niveau local, ré-

gional, national, compliquant parfois une intégration de leurs moyens matériels pourtant nécessaire.

Ces possibilités de valeur ajoutée se multiplieront dans l'avenir, car les transports et la manutention des céréales en vrac sont en train de connaître de profonds bouleversements dus à des innovations techniques, qui permettront d'en réduire les coûts de façon notable. (Exemple de l'introduction de la formule combinée rail + péniche via la Moselle pour l'expédition des céréales du centre de la France vers le Rhin moyen ; cas du sorgho du Sud-Ouest vers la Belgique ; cas des maïs du Sud-Ouest expédiés vers les industries amidonnées du Nord).

Ces améliorations du revenu agricole sont sans doute moins évidentes, mais peut-être plus intéressantes, car ce qu'elles apportent au producteur ne **doit rien à la conjoncture**. Pour conclure, que ce soit donc vis-à-vis de l'utilisateur ou du producteur, le commerçant international remplit toujours une fonction utile dans la mesure où :

— il accepte de gérer ces risques inhérents au marché que ne désirent pas assumer les producteurs et les utilisateurs,

— il accepte d'assurer un service dans le domaine de la distribution.

La gestion des risques implique outre la maîtrise de techniques commerciales particulières, des ressources humaines et financières, des investissements de plus en plus onéreux : cet ensemble de moyens est indispensable pour opérer efficacement dans le cadre de plus en plus « mondialiste » des marchés de céréales. C'est en grande partie grâce à l'action de ces commerçants que le marché des céréales a atteint ce degré envié d'efficacité économique dont on aimerait que beaucoup d'autres produits bénéficient. Le recours grandissant des économies dirigées à ces mécanismes de marché, à leur capacité d'ajustement, à leur libre fonctionnement, montre assez le profit que l'ensemble de la Communauté Economique en tire. Gardons-nous de casser de si précieux instruments.

DISCUSSION

M. Dasté. — L'existence des multinationales dans le domaine des produits exotiques, n'entraîne-t-elle pas une spécialisation excessive de ces produits secondaires, et ne prive-t-elle pas du même coup les pays qui les produisent, d'une agriculture vivrière à base de céréales locales ? Quels sont les moyens de sortir de cette situation ?

J. Domenge. — Dans quel système faut-il classer les sociétés, telles Fiat, qui investissent dans la production de viande intensive dans certains pays d'Amérique du Sud ?

M. Marloie. — *Une remarque à M. Rougé.* M. Rougé a attribué un caractère marginal au commerce international en disant qu'on produit d'abord pour le marché intérieur et que le marché international vise surtout à pallier les aléas de production.

Il n'y a que cinq exportateurs structurels de céréales, parmi lesquels les Etats-Unis ont une place écrasante. La France elle-même exporte, selon les années, un quintal de blé sur deux ou trois. Pour ces pays, le marché mondial n'est pas une poubelle.

Une question à J. Le Bihan. Faisant une distinction intéressante entre catégories de firmes multinationales, J. Le Bihan a dit que les firmes de commerce international de céréales sont peu implantées dans la production agricole ou dans le stockage de collecte. Mais ces firmes, dont les principales ont leur siège aux Etats-Unis, tiennent le secteur des transactions et du transport international (les coopéra-

tives françaises ont beaucoup plus de difficultés à exporter). Ces firmes n'auraient aucun rôle dans la planification de la production agricole ?

M. Moal. — Pour les cinq grands exportateurs mondiaux, les exportations ont une telle importance que le marché ne peut être considéré comme un marché de surplus. Il n'empêche que, quels que soient les intérêts des pays exportateurs, les quantités exportables ne peuvent être que le résultat d'une différence entre une production irrégulière et une demande intérieure quasi-constante à court terme, en hausse régulière à terme, à peu près incompressible en tous cas.

H. Le Scao. — Etant donné la faiblesse des stocks mondiaux, la connaissance rapide des prévisions de production, des accidents climatiques pouvant les affecter... ne joue-t-elle pas un rôle important actuellement ? Quelle est l'organisation de la collecte des données ?

M. Cordonnier (AGPB). — Les critiques faites par M. Rougé sur les tentatives d'intervention des états nationaux (ou de la Communauté) dans les exportations de céréales, se comprennent puisqu'il représente la firme multinationale Continentale. Mais les intérêts nationaux (en particulier la nécessité d'exporter pour équilibrer la balance des paiements) se retrouvent-ils systématiquement défendus par les firmes multinationales ?