



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.

Le développement de l'intégration dans le secteur de la production porcine. Remarques

Mr Guy Debailleul

Citer ce document / Cite this document :

Debailleul Guy. Le développement de l'intégration dans le secteur de la production porcine. Remarques. In: Économie rurale. N°132, 1979. pp. 38-40;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1979.4270>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1979_num_132_1_4270

Fichier pdf généré le 08/05/2018

agricoles est la faiblesse de la position des agriculteurs individuels quand ils sont pressentis par une grande firme. Il y a eu de nombreux cas d'exploitation des agriculteurs. Par exemple, en France, en 1973, la Confédération Nationale de l'Élevage a publié une brochure sur l'intégration donnant plusieurs exemples de cas où le coût des approvisionnements fournis par l'intégrateur excédait la valeur de l'animal fini. Les organisations agricoles ont attaqué le problème sur deux fronts. En premier lieu, elles ont recommandé à leurs membres de ne signer que des contrats collectifs — à condition qu'ils soient approuvés par le syndicat. Ou de ne conclure des contrats qu'avec leurs coopératives. En Grande-Bretagne, la National Farmers' Union a, pour protéger ses membres, organisé un service qui donne des sortes de labels de garantie aux contrats. Aux Pays-Bas, les trois organisations agricoles (Landbouwschap) ont mis sur pied des commissions consultatives régionales auprès desquelles les agriculteurs peuvent faire vérifier leurs contrats. Elles négocient à l'échelle nationale des « conditions générales de livraison » à inclure dans les contrats. Dans certains cas, les organisations ont représenté leurs adhérents dans des procès destinés à les défendre contre des intégrateurs indécents.

La seconde voie d'attaque des organisations agricoles a été d'inciter les gouvernements à adopter des lois protégeant les agriculteurs qui signent des contrats. En Belgique, par exemple, la loi du 1^{er} avril 1976 impose que les contrats concernant les productions animales soient écrits et contiennent certaines clauses minimales. En France, la loi du 6 juillet 1964 apporte la même protection aux agriculteurs français — et pas seulement pour les productions animales. En outre, en cas de litige, c'est l'intégrateur qui doit fournir la preuve. Il y a aussi une législation qui encourage la formation de groupes locaux de producteurs dont le but est de négocier les contrats avec les sociétés de transformation et ainsi d'équilibrer l'offre et la demande. En France, les groupements de producteurs et comités économiques régionaux ont été encouragés

par la loi du 8 août 1962. Il y a aussi en France une loi (du 10 juillet 1975) qui donne des pouvoirs légaux aux organisations interprofessionnelles. En Allemagne (RFA), la loi de 1969 sur l'adaptation de la production agricole aux besoins du marché (« Marktstrukturgesetz ») encourage la formation de groupements de producteurs, leurs associations, ainsi que la coopération entre ces groupements et les industries de transformation. Il faut noter que toutes les organisations professionnelles ne sont pas favorables à cette approche de l'intégration verticale par la voie législative. Ainsi les Landbouwschap aux Pays-Bas préfèrent améliorer les services d'information sur les marchés et de conseil aux agriculteurs.

Aujourd'hui, en Europe occidentale, la grande majorité des productions animales intensives, des légumes pour la conserve et des betteraves sucrières sont produits sous contrat. Les producteurs agricoles ont cherché à bénéficier des avantages des contrats tout en demandant à leurs organisations professionnelles d'en éviter les dangers. Ils tentent de convaincre les gouvernements de la nécessité de maintenir l'exploitation familiale en tant que base de l'agriculture en Europe de l'Ouest, et du droit qu'ont les familles agricoles à vivre aussi bien que les autres membres de la société. Ils soulignent que les contrats ne peuvent se substituer au soutien des prix et des revenus agricoles ou à une organisation convenable des marchés. Alors que les modalités de l'intégration verticale évoluent, il est essentiel que ces principes fondamentaux ne soient pas sacrifiés. Heureusement, la plupart des gouvernements en Europe de l'Ouest ont effectivement pris des engagements envers l'agriculture de leur pays. Toutefois, leurs actions ne sont pas seulement dictées par la prise en compte des intérêts des producteurs. Les sociétés motivées par la recherche du profit qui participent au système alimentaire, jouent en général bien leur rôle, mais on ne peut escompter que toutes le feront. Du point de vue des agriculteurs, donc, la déclaration sur l'intégration verticale faite par la FIPA en 1959 est aussi pertinente aujourd'hui qu'elle l'était il y a 20 ans.

LE DEVELOPPEMENT DE L'INTEGRATION DANS LE SECTEUR DE LA PRODUCTION PORCINE, REMARQUES

Guy DEBAILLEUL

INRA - Economie, Paris

Obstacles rencontrés dans l'appréciation du phénomène

L'importance et les formes que revêt l'intégration dans le secteur de la production porcine, et d'une manière plus générale dans l'ensemble des productions « hors-soi » sont largement occultées par toute une série de facteurs :

— en premier lieu, des interprétations divergentes du concept d'intégration et de son contenu socio-

économique ; d'où la place très variable accordée à ce phénomène dans les différents courants de l'économie rurale contemporaine ;

— une terminologie imprécise, plus souvent juridique qu'économique, donc impropre à rendre compte de ces interprétations ;

— un manque d'information statistique. Ainsi le service d'Etudes statistiques du Ministère de l'Agriculture (SCEES) réalise annuellement des enquêtes sur

la structure de la production porcine, l'importance des groupements de producteurs, etc. et ne relève aucune donnée sur la production faisant l'objet de contrats ;

— la discrétion des agents intégrateurs : la publicité faite aux épilogues judiciaires de nombreux contrats d'intégration a rendu les intégrateurs très discrets sur leurs activités, discrétion d'autant plus efficace que ces activités se règlent fréquemment par de simples accords verbaux ;

— l'attitude du syndicalisme agricole. Opposé aux relations d'intégration en vertu de la défense du statut « d'entrepreneur » ou « d'exploitant indépendant » du producteur agricole, le syndicalisme agricole a le plus souvent désavoué tout développement de ce type de relations, se rendant incapable d'assurer efficacement l'organisation et la défense des producteurs intégrés (de fait, dans le cas de ces producteurs, le contenu de l'action syndicale change de nature) ;

— la politique agricole est également source de confusion dans ce domaine. La loi sur l'économie contractuelle qui devait fournir un cadre juridique aux différentes formes d'intégration n'a pratiquement pas eu d'application. Par ailleurs les « groupements de producteurs » qui devaient promouvoir leur organisation collective ont souvent été utilisés par les firmes d'aliments de bétail soit pour camoufler des relations d'intégration, soit pour mettre en place une intégration collective des éleveurs ;

— la fiscalité intervient également comme un élément perturbateur dans le comportement des éleveurs face à l'intégration. L'introduction de l'imposition sur la base des bénéfices réels à partir d'un certain chiffre d'affaires amène un nombre de plus en plus grand à « jongler » avec la production au forfait pour échapper aux contraintes fiscales.

Quelques traits de l'intégration dans le secteur porcin français

On connaît les raisons générales qui peuvent favoriser le développement des contrats d'intégration et les avantages respectifs que sont censés en retirer les différentes parties prenantes.

Or il apparaît que le développement rapide et soutenu de la production porcine dans un certain nombre de pays est inséparable des formes relativement intégrées qu'elle a adoptées.

Exemples :

▪ Belgique

▪ *Espagne - Italie.* Dans ces deux pays on peut opposer le déclin rapide d'une production traditionnelle paysanne au développement d'un élevage moderne, intensif et fortement intégré.

▪ *Japon,* où l'évolution de la production porcine a vu se succéder rapidement différentes phases depuis la production contractuelle jusqu'à l'intégration verticale au sens strict, sous l'égide des puissantes multinationales japonaises.

▪ *Canada,* où l'intégration a joué un rôle essentiel dans la relocalisation de la production dans la province du Québec pourtant très dépendante pour ses approvisionnements en aliments du bétail.

La situation française nous paraît se distinguer sensiblement des cas précédents :

— la production porcine n'a connu qu'un développement quantitatif modeste au regard des pays précédents, et ce en dépit des efforts déployés ;

— toutefois, elle a subi une profonde restructuration interne ;

— ce développement et cette restructuration se sont pour l'essentiel limités à quelques régions (Bretagne, Nord).

L'analyse de l'évolution de la production porcine en France oppose en fait deux formes prises par les relations contractuelles :

1. La restructuration de la production porcine s'est faite presque exclusivement sous l'égide des « groupements de producteurs ». Or ceux-ci ont constitué un moyen privilégié pour les firmes et les coopératives d'intervenir dans le processus de production et de diriger de fait la rationalisation des élevages de tout un groupe de producteurs (encadrement technique, maîtrise de l'amélioration génétique et de l'amélioration sanitaire). De sorte qu'on a assisté à une véritable intégration collective des éleveurs, dans le sens où le pôle de décision s'est progressivement transféré au niveau du fournisseur d'aliment du bétail, voire de la direction de la firme service ou de la coopérative polyvalente.

2. A l'opposé on peut caractériser les formes traditionnelles d'intégration comme une réaction de survie d'un certain nombre d'agents dans des régions où la production « indépendante » régresse sans être relayée par la production organisée en groupements de producteurs.

On observe alors que les pratiques intégratrices deviennent le fait soit d'agents dont la profession est directement menacée par la restructuration de la filière porcine (cas de négociants en porcs dans certaines petites régions du Nord ou dans le Sud-Est), soit d'industriels fabricants d'aliments du bétail pour leur propre compte ou pour le compte d'une firme service mais en gardant la propriété des usines, soit de transformateurs de viande n'ayant pas accès aux circuits d'importation de viande.

Ainsi ce qui devient essentiel dans l'explication du rôle joué dans l'intégration par ces agents, ce n'est

pas les fonctions qu'ils exercent mais le type de capital qu'ils représentent.

Les firmes multinationales du secteur de l'aliment du bétail préfèrent dégager leurs capitaux de ce secteur plutôt que de les engager dans des opérations dont le profit est limité : par exemple, liquidation de Provimi (Cargill), liquidation de Lesieur-Sodeva. Duquesne-Purina (Ralston-Purina) ne s'est pratiquement pas engagé dans l'intégration individuelle.

Au contraire l'intégration individuelle reste la seule ressource pour un capital de nature familiale, peu concentré, confiné dans des régions peu dynamiques du point de vue du développement de l'élevage porcin.

Toutefois on peut observer des combinaisons des formes modernes et traditionnelles de l'intégration ; la même firme peut dans la même région s'appuyer à la fois sur des groupements de producteurs et sur des producteurs intégrés individuellement.

DE L'INTEGRATION VERTICALE A L'INTEGRATION AGRO-ALIMENTAIRE :

la formation du concept de soumission du travail agricole au capital agro-alimentaire

Claude VIAU

INRA - Economie, Paris

La thèse succinctement présentée ici (1) essaie d'élargir la problématique de l'intégration verticale. Elle part d'une réflexion sur les conditions de réalisation d'une production non « intégrée », la production laitière. On peut reconnaître en effet dans ses rapports avec l'industrie d'aval, certains traits qu'on a l'habitude d'attribuer à l'intégration verticale contractuelle des petits producteurs ou quasi-intégration (2).

L'appréhension de ces traits nous a semblé nécessiter la mise au point d'un concept plus englobant que la notion d'intégration verticale qui, tout en conservant l'analyse du rapport de production fondamental à la base de l'IV, permettrait de comprendre le caractère non-essentiel de certains de ses aspects, en particulier l'existence d'un contrat. Certains vont sans doute être surpris par la démarche paradoxale qui consiste à vouloir se débarrasser dans l'analyse de ce à quoi on a souvent réduit la définition de l'IV : le contrat. Mais cela est nécessaire pour comprendre à la fois la dynamique agro-alimentaire dans laquelle s'effectuent les transformations de l'agriculture des pays industrialisés et les limites qu'a connues le développement de l'intégration verticale au sens strict.

L'histoire de l'agriculture depuis le 18^e siècle est l'histoire de la difficile mise du travail agricole au service du capitalisme. Cela s'est fait au 19^e siècle et au début du 20^e siècle par l'intégration marchande. Depuis les années 50, s'est amorcée une nouvelle phase d'intégration qui correspond au stade actuel de développement du capitalisme, l'intégration agro-alimentaire.

Pour nous, l'intégration verticale des petits producteurs est une forme de développement du rapport de production qui définit le capitalisme agro-alimentaire.

Mais, dira-t-on, en bonne analyse marxiste le rapport de production capitaliste met en présence du capital, et de la force de travail qui en est dépourvue et doit donc se salarier. Le producteur, même intégré, garde la propriété de ses moyens de travail et ne peut donc pas être assimilé à un prolétaire.

Pourtant quels pouvoirs lui donne cette propriété ?

- la décision d'entreprendre lui appartient-elle ?
- a-t-il la maîtrise de l'organisation et du fonctionnement de l'atelier dans lequel il met en œuvre son travail ?
- a-t-il la maîtrise économique de son produit et par là de son mode de rémunération ?

A toutes ces questions nous devons répondre par la négative.

C'est dire que le travail du producteur intégré est entièrement soumis dans sa mise en œuvre et pour sa rémunération au capital qui l'intègre : nous dirons qu'il est *exploité*.

La notion d'exploitation ne comporte ici aucune connotation morale ; elle signifie que le producteur n'a *normalement* pas d'autre prérogative que de percevoir, sous forme de rémunération de son travail, une fraction seulement de la valeur qu'il a créée, l'autre partie restant à la disposition du capital qui l'a fait travailler.

Pourquoi l'intégration verticale et non le salariat pur et simple ?

L'IV est préférée au salariat aussi bien de la part des entreprises que de la part des producteurs.

Pour les premières, elle permet de faire prendre en charge par le travailleur lui-même une partie du capital et la presque totalité des risques ; elle les dispense de tenir compte dans la rémunération de certains

(1) On trouvera un exposé détaillé de cette thèse dans : P. EVRARD, D. HASSAN, C. VIAU, Petite agriculture et capitalisme, Cahiers d'Economie Politique, n° 4, Paris, PUF, 1977.

(2) Dans la suite de cette note, l'expression « intégration verticale », IV, désignera cette situation.