



*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](mailto: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 financement de la production agricole dans le cadre d'organisations contractuelles

Jacques Cusson

## Abstract

The contract arrangement dealt with here is of cooperative type. It implies a strict planning and a precise contract between the cooperative and the farmers. Its problems of treasury and investment are very important ; this is illustrated by three examples from the animal production.

Contract farming is a powerful factor for development and progress. However, the growth of the firms must not be curbed by certain laws (the legislation. which prohibits the accumulation of several farms) and they should be given the possibility to borrow in order to invest.

## Résumé

L'organisation contractuelle présentée ici est du type coopératif. Elle comporte un planning rigoureux et un contrat précis liant la coopérative et les agriculteurs. Ses besoins d'investissement et de trésorerie sont très importants ; trois exemples de production animales le soulignent.

L'organisation contractuelle est un puissant facteur d'évolution et de progrès. Encore faut-il que certaines lois (la législation anti-cumul) ne cristallisent pas la croissance des entreprises et que la possibilité leur soit donnée d'emprunter pour investir.

## Citer ce document / Cite this document :

Cusson Jacques. Le financement de la production agricole dans le cadre d'organisations contractuelles. In: Économie rurale. N°73, 1967. Le financement de l'agriculture dans les sociétés industrielles (deuxième partie) pp. 25-33;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1967.1979>

[https://www.persee.fr/doc/ecoru\\_0013-0559\\_1967\\_num\\_73\\_1\\_1979](https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1967_num_73_1_1979)

Fichier pdf généré le 08/05/2018

# LE FINANCEMENT DE LA PRODUCTION AGRICOLE DANS LE CADRE D'ORGANISATIONS CONTRACTUELLES

par Jacques CUSSON

Directeur général adjoint de la Franciale (Blois)

L'organisation contractuelle présentée ici est du type coopératif. Elle comporte un planning rigoureux et un contrat précis liant la coopérative et les agriculteurs. Ses besoins d'investissement et de trésorerie sont très importants ; trois exemples de production animales le soulignent.

L'organisation contractuelle est un puissant facteur d'évolution et de progrès. Encore faut-il que certaines lois (la législation anti-cumul) ne cristallisent pas la croissance des entreprises et que la possibilité leur soit donnée d'emprunter pour investir.

## THE FINANCING OF THE FARM PRODUCTION IN CONTRACT ARRANGEMENTS

*The contract arrangement dealt with here is of cooperative type. It implies a strict planning and a precise contract between the cooperative and the farmers. Its problems of treasury and investment are very important ; this is illustrated by three examples from the animal production.*

*Contract farming is a powerful factor for development and progress. However, the growth of the firms must not be curbed by certain laws (the legislation which prohibits the accumulation of several farms) and they should be given the possibility to borrow in order to invest.*

## Les organisations contractuelles

Depuis une dizaine d'années, le vocabulaire des économistes agricoles s'est enrichi d'un terme aujourd'hui très usité, représentant, pour les uns la structure économique idéale, pour les autres la mise en tutelle économique et sociale des agriculteurs. Il s'agit de l'« intégration ».

On a aussi beaucoup parlé de quasi-intégration. Certains en ont donné la définition suivante :

« La quasi-intégration consiste à regrouper les exploitations de type artisanal autour d'un organisme qui a pouvoir de décision en ce qui concerne la production et la commercialisation. Le rôle de coordination ne se borne pas, en effet, aux fonctions de collecte, de transformation, de commercialisation, mais s'exerce aussi sur les opérations de production, permettant ainsi d'avoir des denrées de qualité standard. Le contrôle sur la production peut notamment s'exercer par la fabrication et la fourniture, par l'auteur de la quasi-intégration, des aliments, des salles d'élevage, des poussins... ».

Nous avons évoqué ces appellations et cette définition pour souligner ce qu'elles ont de choquant pour un dirigeant de coopérative agricole et, en tout

cas, d'inapproprié aux organisations coopératives agricoles.

Intégration ou quasi-intégration, ces termes supposent et sous-entendent une mainmise plus ou moins complète du maître d'œuvre sur un exécutant, une espèce de subordination, une transformation de la fonction et de l'état traditionnel de l'agriculture, qu'un responsable agricole ne saurait admettre.

Il faut reconnaître cependant que l'intégration se matérialise le plus souvent par un contrat entre les parties intéressées, et qu'il existe en France, un certain nombre d'organisations contractuelles de ce type. Appartenant à un domaine différent de celui de la coopération, elles gravitent presque toujours autour d'affaires industrielles à caractère privé, ou de succursales de firmes internationales.

Sans analyser ici les structures, le fonctionnement et le financement de ces organisations, nous restons dans le domaine suffisamment vaste de la coopération.

## La coopérative

Etre un coopérateur, c'est déjà avoir signé un contrat bilatéral. Mais la spécialisation des activi-

tés a contraint les responsables à prévoir un reserement des liens, rendant ceux-ci plus explicites et plus particuliers.

En coopération, le contrat protège le producteur, mais aussi lui impose des devoirs, comme il en crée pour le groupement. Le producteur, du fait du contrat et aux termes de celui-ci, est associé et participe à la marche générale de l'entreprise. On pourrait dire qu'il est « intégré » dans un ensemble puisqu'il a, outre son activité propre, un rôle à jouer dans le fonctionnement du groupe. Mais il n'est pas pour autant assujéti, asservi; il conserve une responsabilité et est très directement intéressé au résultat final. Enfin, il participe lui-même, ou par l'intermédiaire de ses pairs, à la prise de décisions concernant la gestion de l'entreprise.

Aussi, dans ce cas, nous préférons l'une des appellations « association », « production associée », « production sous contrat », à celle d'« intégration ». Ces termes paraissent mieux correspondre à la réalité et à l'esprit du dispositif économique dans le cadre de la coopération agricole.

On pourrait, enfin, distinguer l'intégration et la production associée, d'après la raison d'être de l'une et l'autre de ces organisations. Pour celles du premier type, c'est la recherche d'un profit pour le maître d'œuvre. Pour les autres, c'est la recherche de solutions économiques collectives aux problèmes de viabilité de certaines exploitations. Nous pourrions en donner maint exemple.

En agriculture, les organisations contractuelles intéressent quantité de domaines et de productions, et ce depuis longtemps (production de semences sous contrat, par exemple); mais, depuis quelques années, on les voit surtout se développer dans les secteurs de production animale: poulets de chair, œufs de consommation, porcs, veaux, bovins gras...

Trois exemples illustreront ce qu'est une organisation contractuelle dans le cadre de la coopération agricole. D'autres structures, d'autres formules, sont également en vigueur dans le secteur coopératif.

Dans les trois exemples considérés, le schéma général d'organisation est le même et les deux pièces maîtresses de chaque dispositif se retrouvent, le planning et le contrat.

Le *planning*, en effet, sert à la programmation rigoureuse de la production. Il doit être établi avec le concours de tous et accepté par tous. Il ne peut être remis en question. Il conditionne le fonctionnement de l'entreprise et les éléments qui s'y rattachent, tant en amont (approvisionnement, équipement...) qu'en aval (conditionnement, commercialisation).

Le *contrat* définit les responsabilités, le rôle, les droits et les devoirs des deux parties. Il ne peut,

lui non plus, être remis en question. Il est bilatéral. Une faiblesse, dans son application, conduirait l'entreprise et ses éléments composants à un échec certain.

### Dispositif de production : poulet de chair

Nous prenons l'exemple d'une coopérative ayant ouvert un secteur de production de poulets de chair, pour 78 agriculteurs.

Par contrat, les agriculteurs s'engagent :

- à construire à leurs frais un poulailler de type déterminé, choisi par les responsables techniques de la coopérative avec une commission d'éleveurs (importance de l'habitat) ;

- à mettre en élevage, dans ce poulailler, les poussins fournis par la coopérative, à l'exclusion de tous autres (importance de la souche et de ses qualités zootechniques et sanitaires) ;

- à utiliser exclusivement les aliments fournis par la coopérative (qui peut, surtout si elle les fabrique, tester ces aliments en permanence et les perfectionner) ;

- à accepter le planning, c'est-à-dire la composition numérique des bandes mises en élevage, ainsi que leur date de mise en route et leur date d'arrêt ;

- à accepter les directives techniques de la coopérative, son intervention technique, son assistance sanitaire... et à ne rien faire, dans ce domaine, en dehors du programme de prophylaxie mis au point par la coopérative.

De son côté, la coopérative a les obligations suivantes :

- prendre livraison de la totalité des poulets de chair produits dans les conditions ci-dessus et selon le planning ;

- ramasser elle-même et à sa charge les volailles ;

- rémunérer le producteur sur la base d'un acompte fixé annuellement pour le kg vif et, éventuellement, avec complément de prix en fin d'exercice ;

- apporter à l'éleveur l'assistance technique et vétérinaire et opérer régulièrement la désinfection des locaux.

Dans le cas particulier étudié ici, le planning prévoit chez chaque agriculteur 4 bandes de 2.2500 poulets/an, avec période de repos de 3 semaines entre chaque bande.

Nous rappelons que le réseau de production comprend 78 poulaillers, c'est-à-dire  $78 \times 4 = 312$  bandes, soit 6 bandes par semaine. Le chiffre de 78 n'a

été fixé au hasard et, si le réseau de production devait s'augmenter, il devrait s'accroître globalement d'une ou plusieurs tranches de 13 élevages ( $13 \times 4 = 52$ , soit une bande/semaine) pour ne

pas perturber la cadence du planning et la production linéaire et horizontale.

Ce tableau 1, extrait du planning, permet de mieux comprendre cet outil indispensable.

Tableau 1  
Extrait du Planning « Poulet de chair »

Numéro des producteurs	SEMAINES DE L'ANNEE A															ANNEE B etc.				
	1	2	3	4	5	6	9	10	11	12	13	14	15	52	1	2	3	4		
1	X							O												
2		X							O											
3			X							O										
4				X							O									
5					X							O								
6						X							O							
7	X							O												
8		X							O											
			X																	
78																				

Lecture du nombre de poussins à commander pour la semaine 1

Lecture du nombre de poulets à abattre, à conditionner et à vendre dans la semaine 10

Les poussins, livrés sous la responsabilité de la coopérative, proviennent d'élevages régulièrement contrôlés et dont les souches donnent lieu à des vérifications zootechniques permanentes effectuées à l'aide d'informations statistiques recueillies dans les élevages et à l'abattoir par l'équipe technique de la coopérative.

Le choix des bâtiments résulte d'études approfondies et de discussions avec les constructeurs et les chercheurs. Les aliments, en permanente évolution, sont fabriqués par la coopérative qui les modifie sans cesse, pour parvenir aux meilleurs indices, en même temps qu'à une qualité commerciale voulue du produit fini.

Les poulets sont transportés à l'abattoir de la coopérative, conditionnés, vendus, livrés en camions frigorifiques. Les prévisions avant abattage sont possibles, grâce à des abaques donnant pour une souche déterminée, à un âge déterminé, une répartition vraisemblable dans les divers calibres de 100 en 100 grammes.

Les services techniques sont assurés par un groupe d'hommes compétents et dynamiques, agronomes et vétérinaires.

Enfin, au cœur de ce dispositif complexe, mais monolithique, il y a le producteur agricole. Certes, il est venu lui-même à la production associée. Encore a-t-il dû subir un certain nombre de « filtrations » : aptitude technique, possibilité matérielle

d'installation sur le plan de la réglementation sanitaire, fidélité à sa coopérative, et enfin capacité à investir. Ce point sera développé ultérieurement.

### Dispositif de production : œufs de consommation

Le contrat est pratiquement identique à celui de l'exemple précédent. La planification est cependant moins rigoureuse que dans le cas du poulet de chair.

La courbe de production projetée épouse d'assez près, la courbe traditionnelle des cours des œufs (encore que l'on tende, d'année en année, vers un aplatissement de la courbe, phénomène facilement explicable).

Mais, alors qu'on produit un poulet en 9 à 12 semaines, la rentabilité exige que l'on conserve la poule en ponte environ 14 mois. Cette ponte ne se traduisant pas par une ligne horizontale, un chevauchement entre les divers lots, perturbe inévitablement la programmation.

Sur le plan technique, la différence fondamentale est qu'on ne peut confier au producteur que des animaux « actifs », des poulettes entrant en ponte; elles ont alors 5 à 6 mois et la coopérative a dû les faire naître et les préparer à leur tâche de production dans des installations et par des méthodes qui lui sont propres.

Il en résultera évidemment des charges financières au départ assez lourdes pour l'éleveur et un échelon de production collectif, lui-même onéreux.

Les œufs, livrés au centre de conditionnement, calibrés, emballés, sont vendus par la coopérative et réglés au producteur par acompte, selon des modalités sur lesquelles nous aurons l'occasion de revenir.

### **Dispositif de production : taurillons précoces**

On trouve toujours les deux notions de *contrat* bilatéral, avec des obligations similaires, et de *planing*. On se souvient que l'objectif est d'obtenir une production régulière, la cadence hebdomadaire étant retenue; c'est pourquoi le dispositif, dans un premier temps, groupe 13 unités de production: 13 élevages, produisant 4 bandes par an:  $13 \times 4 = 52$ , d'où mise en œuvre d'une bande de veaux par semaine et enlèvement également chaque semaine, d'une bande de bovins gras.

Dans cet exemple, les unités de production sont de 24 bêtes par exploitant (la nurserie comprend donc 24 cases à veaux, qui tournent 4 fois par an) et, après un séjour de 2 mois dans les cases individuelles, les animaux passent par groupes de 12 en stabulation libre. Dès maintenant, on devine l'importance des investissements en bâtiments puisque, outre les cases individuelles, il faut envisager de loger simultanément en stabulation libre, mais avec un certain confort cependant, 96 taurillons. On devine également les besoins de trésorerie avant la vente du premier lot.

Dans ce dispositif de production, la coopérative prise en exemple n'a pas elle-même d'investissements (sauf une bascule à bétail) et qu'elle vend à des abattoirs, à des négociants ou à une SICA.

## **Les besoins financiers**

Nous distinguerons successivement, mais sans les chiffrer, les divers besoins, étudiant d'abord le niveau collectif, c'est-à-dire les investissements et la trésorerie de la coopérative, pour passer ensuite au stade de l'individu associé.

Nous n'évoquerons pas le problème des investissements intellectuels, pourtant coûteux et d'importance capitale. L'aide provisoire, apportée à certaines organisations par le FORMA sur le plan de l'encadrement technique, est très appréciée, encore que précaire.

### **AU NIVEAU DE L'ENTREPRISE**

#### **Besoins d'investissement**

Les besoins d'investissement sont importants puisqu'ils sont le plus souvent utilisés pour construire un abattoir, installer des chambres frigorifiques, concevoir un centre de conditionnement des œufs, créer une station fruitière, acquérir des véhicules frigorifiques.

Ces besoins sont d'autant plus élevés que l'entreprise n'est plus seule maîtresse de ses projets et qu'elle ne peut les simplifier à l'extrême. Dans plusieurs cas en effet (abattoir, centre de conditionnement des œufs), elle doit solliciter l'agrément du Ministère de l'Agriculture et, pour l'obtenir, se plier à des règles extrêmement précises, rigoureuses et coûteuses.

Ces investissements sont réalisés à l'aide de prêts du Crédit agricole, non sans une longue étude financière préalable. Le long terme d'autrefois est aujourd'hui complètement remplacé par le moyen terme: 9 à 12 ans pour les constructions en dur, et 4 à 5 ans pour le matériel, sont des maxima. Aucune sub-

vention ne peut être obtenue, sauf dans les rarissimes cas d'inscription au Plan d'équipement. Enfin, il y a nécessité, pour l'entreprise, d'autofinancer au moins 40 % de la dépense: nous examinerons, en conclusion générale de cet exposé, la difficulté croissante de dégager cet autofinancement.

#### **Besoins de trésorerie**

Les agriculteurs organisés selon un processus contractuel sont en général des exploitants de condition modeste. Ayant fait de très gros efforts pour dégager quelques ressources afin d'investir, ils ont besoin de règlements rapides de la part de la coopérative.

Dans certains cas, les ventes se faisant au bout de plusieurs mois, les agriculteurs ne sont en mesure de régler leurs fournitures à la coopérative (poussins, veaux, pondeuses, aliments, matériel) que très tardivement. C'est pourquoi, il est nécessaire que le banquier accorde à la coopérative une ouverture de crédit en compte-courant; celle-ci lui permet, en outre, de régler rapidement ses sociétaires, alors même que ses clients ne règlent leurs factures qu'à 60 jours et parfois 90 jours « fin de mois ».

### **AU NIVEAU DE L'EXPLOITANT**

#### **Besoins d'investissement**

Comme nous le verrons dans les exemples suivants, l'agriculteur a besoin de grosses sommes pour s'équiper, qu'il s'agisse d'installer un poulailleur, une étable de stabulation libre, des batteries de ponte, une nurserie à veaux...

Dans le cadre d'une organisation collective, ayant

établi des disciplines de production et un planning, l'agriculteur sous contrat obtient plus facilement que l'isolé les prêts nécessaires. Pourtant, il doit dégager, là encore, un autofinancement important et produire des garanties personnelles.

En effet, à notre avis, la coopérative n'a pas le droit de se porter caution pour n'importe quel agriculteur et son équipement, sinon le conseil d'administration ne pourrait refuser sa caution, par exemple, pour l'achat d'un tracteur.

Les taux d'intérêts et la durée des prêts ne sont pas identiques dans les diverses régions françaises : certaines coopératives ont obtenu, pour leurs membres, en échange de règles précises de production, un financement satisfaisant. Une décision du F.O.R.M.A., datant de septembre 1965, prévoyait pour ce type d'organisation une réduction des taux d'emprunt à 3 % ; elle est malheureusement restée lettre morte, au moins jusqu'à ce jour. Son application eût grandement facilité la situation des agriculteurs engagés dans la production animale sous contrat.

Enfin, en matière de financement des investissements des agriculteurs, nous ne pouvons passer sous silence les graves difficultés créées, de façon discriminatoire semble-t-il, par l'article 21 de la

loi complémentaire. Ce texte oblige en effet le Crédit agricole à ne prêter qu'aux élevages autorisés par le Ministère de l'agriculture, en fonction des règles de dimension maxima, sur lesquelles, d'ailleurs, l'accord ne s'est jamais fait entre l'administration et la profession.

Par contre, les agriculteurs ayant passé contrat avec des industriels et, de ce fait, s'adressant à d'autres sources de financement, ne semblent pas connaître cette limitation, dangereuse pour la production animale française à quelques mois du régime européen.

### **Besoins de trésorerie**

Souvent très importants, ils ne sont la plupart du temps supportables pour l'agriculteur que s'ils sont aménagés (cas des œufs et des bovins, notamment).

C'est pourquoi certaines coopératives ont obtenu, au bénéfice de leurs adhérents, des ouvertures de crédit individuelles, à cadre parfaitement limité, plafonnées en fonction de la production entreprise, et cautionnées, cette fois, par la coopérative qui peut ainsi être créditée immédiatement des fournitures faites aux agriculteurs.

## **Trois exemples de production animale**

Ces exemples sont tirés des activités d'une coopérative polyvalente : La Franciade, à Blois.

### **LES ŒUFS DE CONSOMMATION**

#### ***Quelle est la répartition du financement ?***

##### ***L'exploitant***

###### ***— investissements***

Pour une installation de ponte en batterie, destinée à 5.000 poules, ils se chiffrent à 110.000 F, soit 21 F par poule.

Le prêt consenti est de 80 % du montant à 5 % à 6 ans (remboursable à partir de la deuxième année seulement).

###### ***— trésorerie***

La coopérative fournit au producteur des poulettes prêtes à pondre, à un prix voisin de 11 F.

Le bénéfice de la spéculation, s'il apparaît, ne se manifeste que tout à fait à la fin de la période de production (voir graphique), au moment où les poules sont abattues et vendues.

En attendant, le montant des œufs est affecté, pour la plus grande part, au remboursement des dettes. Cependant, pour que l'agriculteur reçoive, tout de même, un salaire (modeste) au fil des mois,

il lui est versé par chèque, une somme de 1 centime par œuf et par mois. Sur un acompte annuel de 17,50 centimes, le solde du produit est affecté au remboursement d'une ouverture de crédit, fondée sur 14 F par pondeuse, consentie au nom de l'agriculteur, cautionnée par la coopérative, et sur laquelle peuvent être positionnées les seules dépenses ci-après : poulettes prêtes à pondre, aliments, éventuellement fournitures de matériel avicole par la coopérative.

##### ***La coopérative***

###### ***— investissements***

Les investissements sont les suivants : équipement d'un Centre de conditionnement agréé, avec machine calibreuse-emballeuse à grand rendement, véhicules de collecte et camions, véhicules de livraison... ; ils se montent à 300.000 F (pour 12 millions d'œufs/an).

La coopérative a obtenu des prêts du Crédit agricole de 4 à 15 ans selon l'objet, avec autofinancement minimum de 35 %.

###### ***— trésorerie***

Dans l'ouverture de crédit générale, consentie à la coopérative polyvalente, une part revient à ce secteur de production.



## LES POULETS DE CHAIR

### **L'exploitant**

#### **— investissements**

Ils se montent à 30.000 F pour une installation permettant de produire 4 fois 2.500 poulets dans l'année.

Le prêt est de 70 à 80 % du montant total, à 6 ans, remboursable à partir de la deuxième année, le remboursement étant effectué par la coopérative, par prélèvement sur les résultats du compte avicole du producteur et avec l'autorisation écrite de celui-ci.

#### **— trésorerie**

Le décompte des fournitures est établi et prélevé sur le règlement des volailles en fin de bande (voir fiche de règlement). Ainsi, la Coopérative est payée de ses fournitures à 45/50 jours et l'agriculteur reçoit son chèque au plus 15 jours après l'enlèvement de sa bande de poulets.

### **La coopérative**

#### **— investissements**

Ils sont très importants et peuvent être évalués à près de 600.000 F pour une production annuelle de 2.000 T de poulets. Là, encore, le Crédit agricole est intervenu dans le financement par des prêts de 4 à 15 ans selon l'objet, mais avec autofinancement minimum de 35 % à 40 %.

#### **— trésorerie**

Elle est résolue par l'ouverture de crédit en compte courant (pour le crédit clients surtout).

## LES BŒUFS PRECOCES

C'est un exemple particulier en ce sens que les investissements des agriculteurs sont, dans ce cas, très supérieurs à ceux de la Coopérative. En effet, celle-ci n'a pas conçu d'aller « jusqu'au bout » et, en particulier, elle n'a pas voulu, au moins temporairement, se préoccuper de l'abattage des animaux.

Nous considérerons donc que dans ce cas, pour la coopérative, les investissements autres qu'intellectuels sont négligeables.

### **L'exploitant**

#### **— investissements**

Pour produire 4 fois 24 bœufs par an, il faut disposer d'une nurserie bien aménagée et climatisée, dotée de 24 cases individuelles.

En outre, 8 cases de stabulation libre sous hangar protégé du vent et du froid, capables de con-

tenir des taurillons de 12 mois et un peu plus, sont nécessaires.

Au total, selon bâtiments existants, il faut, au minimum, 50.000 F.

Prêt du Crédit agricole = 70 % - 6 ans.

#### **— trésorerie**

Le graphique 2 montre que le chevauchement des bandes (4 à un moment donné) mobilise un grand volume de fonds nécessaires.

Les besoins à satisfaire par une ouverture de crédit en compte-courant, cautionnée par la coopérative, ont été évalués à 1.000 F par animal.

## Conclusion

La première conclusion est que l'organisation contractuelle de la production, spécialement dans le domaine animal, est un facteur puissant d'évolution et de progrès. Le consommateur devrait en être le premier bénéficiaire, en ce qui concerne :

— les *prix* tout d'abord, par un approvisionnement plus large, plus régulier et moins saisonnier du marché de consommation ;

— la *qualité*, car si la production est sainement organisée, on peut lui fixer un niveau qualitatif satisfaisant : œufs extra-frais, viande de bœuf précoce souvent supérieure à celle consommée par 90 % des acheteurs...

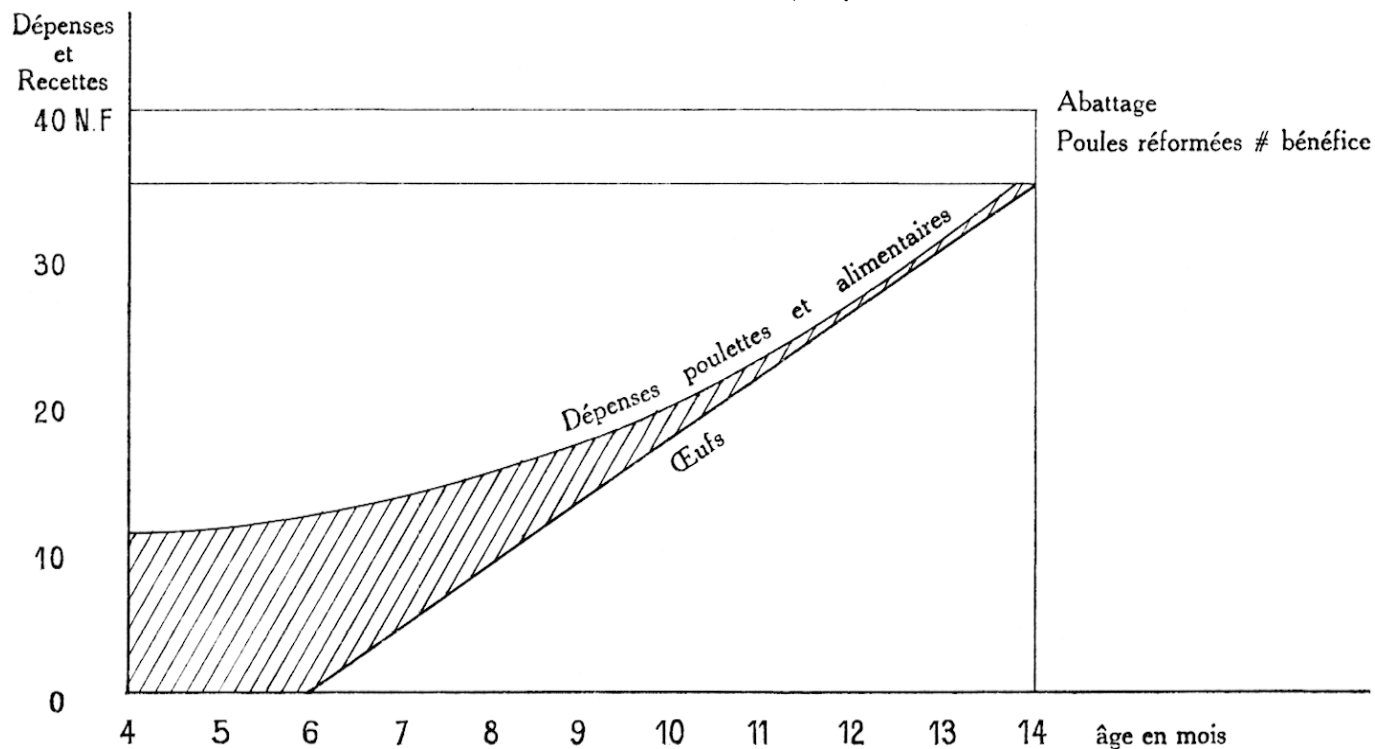
Le producteur, soutenu financièrement et techniquement assuré d'écouler son produit, doit lui aussi y trouver son avantage. Cette production, inscrite dans le cadre collectif, lui permet d'améliorer son budget : souvent, le poulailler ou l'élevage bovin donnent les mêmes résultats que quelques hectares ajoutés à l'exploitation.

Le coopérateur demeure, nous l'affirmons, maître de sa destinée, parfaitement responsable et susceptible d'agir sur l'ensemble. Accepter librement des disciplines n'a jamais signifié abdiquer sa liberté, mais au contraire la garantir dans le temps.

La coopération, enfin, grâce à la planification de la production, doit pouvoir organiser ses productions d'aliments et ses approvisionnements généraux selon un rythme prévu et régulier. Mais surtout, elle pourra tirer une gloire légitime d'avoir participé à la sauvegarde de l'économie agricole régionale, au moins en ce qui concerne un certain nombre de ses adhérents. Enfin, elle aura pu pénétrer un domaine qui lui était jusqu'alors pratiquement interdit ; elle aura élargi ses bases et, de ce fait, accru la puissance coopérative, ce que chacun peut apprécier différemment selon sa philosophie, mais ce dont personne ne peut nier qu'il en résulte, pour l'agriculteur, une évolution heureuse.



Graphique 1. — PRODUCTION ŒUFS DE CONSOMMATION (courbe pour 1 poule)  
Ouverture de crédit (14 F par poule)

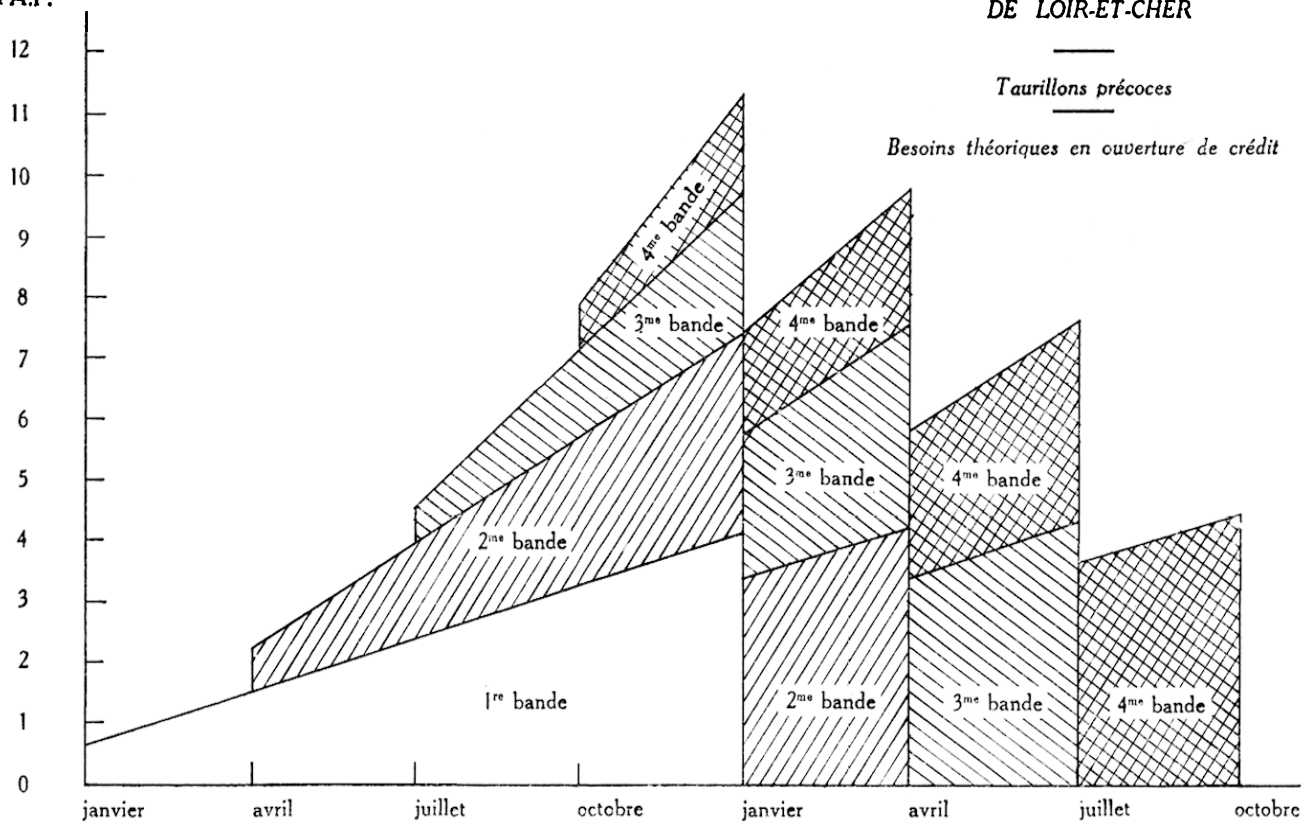


en millions  
d'A.F.

COOPERATIVE DES AGRICULTEURS  
DE LOIR-ET-CHER

Taurillons précoces

Besoins théoriques en ouverture de crédit



Voici pour l'aspect positif. Force nous est de reconnaître que ces dispositifs de production sous contrat ont des faiblesses graves. Ils intéressent d'abord presque toujours des secteurs d'activités fragiles, des productions peu ou pas soutenues. Elles nécessitent, selon nous, d'être entreprises non par des sociétés à action limitée, mais par des groupes puissants, polyvalents, capables d'en assurer le lancement et la protection pendant les années difficiles du début, sans pour autant procéder à des transferts dont la justification serait très souvent discutable.

Mais il faut aussi, par ailleurs, faciliter les prêts aux coopératives en assouplissant certaines règles qui ne nous paraissent pas totalement justifiées : nous voulons parler d'abord de la règle selon laquelle le montant des plafonds de prêts dépend du capital social des coopératives.

Nous connaissons une coopérative dont les réserves représentent 9 fois le capital social..., mais la règle est formelle. Et pourtant, le capital social constitue une charge pour la coopérative qui doit le rémunérer ; ce n'est pas le cas des réserves..... On sait combien il est difficile d'accroître le capital des coopératives agricoles ; la réticence des agriculteurs, sur ce plan, se justifie par les difficultés financières de beaucoup d'entre eux.

Si cette requête, qui concerne sur un point très limité le financement des coopératives, peut être assez facilement satisfaite, du moins l'espérons-nous, il en est une autre beaucoup moins aisée sans doute à faire aboutir. Elle soulève en réalité tout le problème des prix agricoles. Dans l'état actuel, nos sociétés ont des marges très insuffisantes, mais qu'elles ne peuvent accroître, les producteurs agricoles étant eux-mêmes en position souvent difficile.

Marges insuffisantes, donc provisions insuffisantes, incapacité à autofinancer suffisamment, d'où

incapacité à investir normalement, puisque les emprunts dépendent aussi, et c'est légitime, de la part autofinancée.

Mais cette baisse de rythme qui, à la limite, aboutirait à l'asphyxie de nos organisations économiques, est redoutable. Plus redoutable encore, si on place cette situation dans un contexte européen, en face de partenaires mieux armés et mieux nantis...

Un problème politique est donc une fois de plus posé. Il faut absolument augmenter les revenus de l'agriculture et à cette condition nos organisations, prolongement de l'exploitation, pourront, elles aussi, se développer et s'organiser à une échelle concurrentielle. Souhaitons donc la réalisation des objectifs du 5<sup>me</sup> Plan qui prévoit un rattrapage des revenus agricoles par une croissance annuelle de 4,8 % de ceux-ci, contre 3,3 % pour les revenus non agricoles.

Il faut absolument revoir, dans cette optique, la rédaction de l'article 21 de la loi complémentaire agricole : dans son état actuel, cet article cristallise la production avicole française à un niveau de productivité insuffisant, alors que nos partenaires du marché commun ont forcé la cadence.

Une autre conclusion - et non la moindre - est qu'il importe de modifier, au plus tôt, la politique agricole française, spécialement dans le domaine animal, en organisant un équilibre plus harmonieux entre les diverses spéculations, notamment par un soutien des cours aujourd'hui inexistant ou très insuffisant.

La dernière conclusion concerne le producteur lui-même et les disciplines qu'il doit nécessairement s'imposer. Un auteur a écrit : « Entre le fort et le faible, entre le pauvre et le riche, c'est la loi qui libère et la liberté qui asservit ». Puissent les agriculteurs méditer cette pensée.

## DISCUSSION

**P. Bastien.** — Il semble étonnant de payer le même prix œufs blancs et œufs roux, le prix de revient par œuf n'étant pas le même ;

— la rémunération de 1 AF de l'œuf au producteur est très faible ; 2 AF approcherait plus de la réalité ;

— le bénéfice consistant en la vente de la poule de réforme semble insuffisant ;

— le prix de la firme est à voir de très près (taxes, etc...) ;

— il semble dangereux d'établir dans ces conditions des unités de 5.000 poules pour 11 millions d'AF.

**J. Cusson.** — Dans notre organisation, il est difficile de prévoir des prix différents à la production pour les œufs blancs et les œufs roux. En effet, comme je l'ai exposé, le producteur n'a pas le choix de la souche, pas plus d'ailleurs que des dates de production, puisque ces éléments sont fixés par le Groupement et matérialisés par un planing rigoureux.

D'autre part, s'il est exact que le prix de revient de l'œuf blanc est légèrement inférieur à celui de l'œuf roux, on retrouve sensiblement la même différence à la vente.

La rémunération du producteur n'est pas de un centime par œuf. Elle est de 17 centimes 50 (acompte), mais 16 centimes 50 sont versés à l'ouverture du crédit, et un centime est payé par chèque au producteur selon son désir exprimé, pour qu'il reçoive en cours d'année une petite partie de sa rémunération, avant l'échéance de la production.

Malheureusement, on est obligé de constater que le bénéfice de l'opération n'est guère supérieur à la somme que représente la vente de la poule de réforme. Ceci tient à des éléments extérieurs à notre organisation et, notamment, à la conjoncture du marché de l'œuf.

Notre Coopérative fabrique elle-même ses aliments et elle s'efforce de les rétrocéder à ses producteurs au meilleur prix. Les taxes sont désormais limitées aux taxes fiscales puisque, à l'exception du blé, il n'y a plus de charge hors-quantum.

Le producteur est parfaitement libre de s'engager ou non dans cette production. Ceux qui ont accepté ont pensé comme nous que, seule, une amélioration de la productivité pouvait influencer favorablement sur le résultat.

**M. Weger.** — Pour les secteurs « poulets », « œufs », etc..., existe-t-il au sein de la Coopérative une comptabilité par secteur ? Les agriculteurs qui font partie de ces groupements ont-ils à juger des résultats financiers obtenus ?

**J. Cusson.** — Il existe une comptabilité propre à

chaque secteur. C'est une nécessité de gestion à l'intérieur d'une coopérative polyvalente ; c'est aussi une obligation qui est faite par le Ministère de l'Agriculture, puisque chacun de nos secteurs a obtenu sa reconnaissance comme Groupement de Producteurs.

Les Commissions, élues par les éleveurs, sont régulièrement informées des résultats financiers et l'Assemblée générale du Groupement les diffuse une fois par an, de façon détaillée.

**A. Debay.** — La viande de bovillon précoce trouve-t-elle facilement acheteur ? Le prix en est-il convenable et rémunérateur ? Est-il généralement supérieur aux prix pratiqués pour la viande de vache de réforme ? Enfin, du point de vue gustatif, est-ce que la viande de bovillon est supérieure à celle d'une bête de réforme ?

Comment se réalise l'alimentation des bovins ? Des systèmes du type « Silo Harverstore » ont-ils été utilisés ?

**J. Cusson.** — Jusqu'à ce jour, nous n'avons pas eu de très grosses difficultés à écouler nos taurillons précoces. Ceci est dû, sans nul doute, à l'effectif modeste dont nous disposons (environ 500 animaux). Cet effectif va s'accroître, il est possible que des problèmes se posent dans l'avenir. Nous pensons qu'ils concerneront plus les prix que les débouchés.

Le prix est convenable en soi, puisqu'il est supérieur d'environ 20 centimes à celui de la catégorie « première » ; mais il n'est guère rémunérateur. Nous modifions nos méthodes d'alimentation pour porter remède à cette situation. Le prix est supérieur (de 80 centimes à 1 F.) à celui de la vache de réforme (kg. net).

Le goût est une notion subjective. Nous avons procédé à des dégustations en présence de personnes venant de professions et de classes sociales diverses. La viande a toujours été jugée plus que convenable. Je la crois, honnêtement, supérieure à celle de la bête de réforme.

L'alimentation des taurillons comprend deux temps :

● le veau de 15 jours est soumis jusqu'à 2 mois - 2 mois 1/2 à une alimentation au lait reconstitué, avec sevrage précoce et passage au granulé ;

● l'animal de 2 mois 1/2 était, jusqu'à ces derniers temps, nourri exclusivement de granulé complet (environ 70 % de céréales, 17 % de tourteaux, 10 % de farine de luzerne, 3 % de condiment). Nous évoluons vers un granulé complémentaire, les éleveurs mélangeant de l'orge broyée chez eux.

Nous n'avons pas de silos « Harverstore », puisque nous n'employons pas d'ensilage.