

Mai 2002

**35^e Congrès mondial des agriculteurs
Le Caire, Égypte 25-31 mai 2002**

**Déclaration des agriculteurs du monde sur
« LA CONCENTRATION INDUSTRIELLE DANS LE SECTEUR
AGROALIMENTAIRE »**

INTRODUCTION

Aujourd'hui, l'adaptation aux changements qui se produisent dans le système agricole et alimentaire mondial pose aux agriculteurs l'un des plus grands défis. En effet, de grands groupes de distributeurs de produits alimentaires ont de plus en plus accès aux consommateurs du monde entier, et les acheteurs peuvent de plus en plus s'approvisionner en produits agricoles auprès des agriculteurs de n'importe quel pays.

Cette situation change considérablement la manière dont les agriculteurs doivent gérer leurs productions pour répondre à la demande du marché. Ils doivent réduire leur coût de production et devenir plus compétitifs, tout en répondant à des exigences croissantes en matière de spécificités des produits et de sécurité des modes de production.

Par ailleurs, les agriculteurs font face à une concentration marquée de l'industrie, en amont comme en aval du secteur agricole. Un petit nombre de grandes entreprises dominant désormais tant le secteur de la distribution que celui des intrants de la chaîne agroalimentaire. Le milieu des agriculteurs s'inquiète vivement du mauvais fonctionnement des marchés mondiaux et de l'absence de signification économique des prix sur ces marchés.

Les distorsions causées par certains types de politiques publiques ont fortement attiré l'attention, à juste titre d'ailleurs. Toutefois, les distorsions des marchés causées par la forte concentration dans le volet des intrants et de la distribution du système agroalimentaire n'ont pas suscité grand intérêt. La domination d'un petit nombre de grandes entreprises privées, en amont comme en aval du secteur de l'exploitation, risque néanmoins d'avoir de fortes répercussions sur les conditions du marché.

Le système alimentaire est aujourd'hui soumis à une intégration verticale. Du côté agroalimentaire, trois grands groupes de sociétés transnationales – Cargill/Monsanto, Novartis/ADM/IBP et ConAgra – dominant ce secteur. Ces grands groupes relient les sociétés biotechnologiques, les sociétés de commerce et de transformation des céréales, et les sociétés de production et de transformation de la viande.

Le secteur de la transformation des produits alimentaires est dominé par trois grandes sociétés mondiales : Nestlé, Unilever et Philip Morris.

Du côté des distributeurs de produits alimentaires, quatre sociétés dominent les marchés mondiaux : Tesco (R.-U.), Ahold (Pays-Bas), Carrefour (France) et Wal-Mart (États-Unis).

Les relations entre les sociétés sont complexes. Ce n'est pas une simple question de concurrence entre un petit nombre d'entreprises. Il s'agit plutôt de relations qui se nouent par la voie de fusions, d'acquisitions, de coentreprises, de partenariats, de contrats et d'ententes moins officielles. Par exemple, aux États-Unis, le plus grand distributeur agroalimentaire, Kroger, a réalisé une entente avec Cargill (Excel) pour assurer l'approvisionnement en viande bovine. Ahold-USA (Stop and Shop) a réalisé une entente pour l'approvisionnement en produits laitiers avec Suiza foods; quant à Wal-Mart, il a conclu des ententes avec IBP, Farmland et Smithfield pour assurer l'approvisionnement en plusieurs types de viandes.

La FIPA craint fortement que le système alimentaire mondial réduise le rôle des agriculteurs à des producteurs de matières premières et en fasse des sous-traitants des sociétés agroalimentaires et de distribution, et qu'il laisse de moins en moins de place aux agriculteurs indépendants.

Selon la FIPA, si l'on veut assurer la viabilité du système d'exploitation familiale, il est crucial que les agriculteurs reçoivent leur juste part de la valeur ajoutée issue du système alimentaire et agricole mondial, faute de quoi les jeunes cesseront d'opter pour la carrière d'agriculteur.

À des fins d'efficience autant que d'équité, le système agroalimentaire doit être empreint de transparence, d'impartialité et d'ouverture, et les relations entre les divers partenaires de ce système doivent être empreintes d'une confiance mutuelle maximale. Les pouvoirs publics ont un rôle à jouer dans la réglementation du système agroalimentaire pour assurer la transparence et pour garantir que ce système fonctionne selon les aspirations de leurs consommateurs et citoyens.

1 CONCENTRATION INDUSTRIELLE

1.1 Historique

Après la Deuxième Guerre mondiale, les agriculteurs se sont tournés vers des méthodes de production leur permettant d'accroître la productivité, notamment l'utilisation croissante de machinerie, de pesticides et d'engrais chimiques. Les gains d'efficacité

enregistrés ont entraîné une augmentation de la production, puis une baisse du prix des produits de base. Cette évolution s'est traduite par une plus forte demande en mécanisation et en intrants en vue d'améliorer encore l'efficacité et, ainsi, de compenser la stagnation, voire le recul du prix des produits agricoles.

Au fil des années, les entreprises de transformation ont ajouté une valeur toujours croissante aux produits agricoles, en achetant la matière première dont elles ont besoin à des prix sans cesse à la baisse. Ainsi, la part qui revient à l'agriculteur dans le budget alimentaire des consommateurs s'est réduite au cours des cinquante dernières années, car les facteurs générateurs de valeur ajoutée sont de plus en plus extérieurs à l'exploitation agricole.

1.2 Tendances

Le contexte de l'après-guerre a stimulé la demande en intrants agricoles et en services de commercialisation, de traitement et de conditionnement de la production agricole. Les entreprises productrices d'intrants et les entreprises commerciales en général ont ainsi pu consolider leur position et leurs stratégies. De telles concentrations se font le plus souvent par la voie de fusions et d'acquisitions, mais elles se réalisent également par le biais d'intégrations verticales et d'entreprises mixtes.

Face à la concentration croissante des entreprises productrices d'intrants agricoles, des entreprises de transformation et de conditionnement, et des supermarchés, les agriculteurs n'ont d'autre choix que de renforcer leur pouvoir de négociation. En amont tout comme en aval de la production au sein de la chaîne de production agro-industrielle, les entreprises se lancent aussi dans des alliances verticales pour gagner pouvoir et efficacité sur les marchés. Les agriculteurs se voient eux-mêmes encouragés à rejoindre ces nouvelles chaînes de production verticalement intégrées dans le cadre de contrats agricoles, comme dans le cas de l'industrie de la volaille aux États-Unis.

Le secteur de la distribution agroalimentaire est le théâtre d'une forte consolidation. Ce secteur contrôle des marchés de plus en plus importants et touche de plus en plus de consommateurs.

De nombreux secteurs de produits sont de plus en plus segmentés. Chaque entreprise se spécialise dans l'approvisionnement de segments de marché particuliers, tels que les marchés de certaines variétés de pommes de terre. Dans des segments de marché aussi étroits, il n'y a place que pour un seul fournisseur et un seul acheteur, qui sont parfois la même société. Ainsi, même là où la concurrence semble suffisante sur un marché de produits donné, ce n'est pas toujours le cas dans la réalité à cause de la segmentation du marché en plusieurs créneaux précis.

1.3 Effets de la concentration

Choix plus restreints pour les agriculteurs

Dans les cas d'intégration verticale ou d'alliances stratégiques dans lesquels les entreprises d'intrants ainsi que les entreprises de transformation et de conditionnement constituent un groupe puissant, les agriculteurs ont peu de latitude pour décider à qui

acheter leurs intrants et à qui vendre leurs produits. Dans bien des cas, l'entreprise multinationale qui assure la transformation ou le conditionnement des produits de l'agriculteur est également propriétaire de l'entreprise qui vend les intrants agricoles, ou se trouve liée à cette dernière dans le cadre d'une coentreprise ou d'une alliance stratégique. Ainsi, ces groupes sont en mesure de dicter les conditions d'achat du produit de l'agriculteur tout en s'assurant que les intrants de cet exploitant proviennent de leur division des « semences » ou des « produits chimiques ». Parfois, la seule source de crédit qui s'offre à un agriculteur provient des entreprises de semences, de produits chimiques ou de transformation du bétail, ce qui, par voie de conséquence, porte atteinte à son indépendance.

La concentration et les alliances stratégiques sur les marchés des intrants, de la transformation et du conditionnement ont pour effet le plus marquant de renforcer la mainmise des entreprises sur les agriculteurs. Comme les entreprises qui achètent leurs produits et celles qui les approvisionnent en intrants sont de moins en moins nombreuses, le choix des décisions offert aux agriculteurs quant à la nature et au mode de production se rétrécit singulièrement. Le regroupement des entreprises a entraîné une répartition inéquitable des richesses au profit des grandes sociétés multinationales.

Distorsions du marché

Or, la viabilité de la production et le dynamisme du milieu rural dépendent d'une juste valorisation des produits des agriculteurs.

Les grosses entreprises s'apparentent sans doute fortement aux grands pays producteurs quant aux méthodes de tarification adoptées pour s'emparer des marchés, pour restreindre les importations de certains produits de base vers certaines régions de façon à influencer le comportement des marchés, pour « subventionner » la vente de produits à un pays et à compenser cette situation par de fortes marges de profit dans d'autres pays, etc.

La concentration excessive du pouvoir entre les mains de quelques entreprises risque aussi de compromettre la sécurité agricole et alimentaire, tant à l'échelon régional qu'international. Que se passe-t-il si une grosse entreprise a réussi à s'emparer de la production et de l'approvisionnement mondial d'une denrée et qu'elle décide soudainement d'abandonner ce produit au profit d'une autre denrée de base ou d'un autre secteur d'activité plus rentable? Qu'advient-il des agriculteurs d'un pays si une grosse société multinationale qui est devenue leur marché principal décide tout à coup de ne plus rien leur acheter?

Dépendance économique

Les rapports entre l'industrie agroalimentaire et les entreprises de distribution n'ont jamais été aussi tendus. Et le duel de géants entre les multinationales, qui produisent des biens de consommation, et les groupes de distribution se fait au détriment des petites et moyennes entreprises agroalimentaires. Cela conduit à une situation de dépendance économique.

1.4 Concentration – les faits

Secteur agroalimentaire

Actuellement, aux États-Unis, quatre entreprises contrôlent plus de 80 % de l'abattage des bovins, près de 60 % de l'industrie de l'emballage du porc, et 50 % de la production et de la transformation des poulets à griller. Bien souvent, ces mêmes entreprises dominent également plusieurs secteurs. ConAgra, par exemple, figure parmi les quatre plus grandes entreprises des secteurs du bœuf, du porc, du dindon, du mouton et des fruits de mer. Elle a des usines dans 70 pays.

Dans le secteur céréalier, les quatre plus grandes entreprises transforment 74 % de l'ensemble du maïs américain, 62 % du blé américain et 80 % du soja américain.

La fusion entre Cargill Inc. et Continental Grain, permet à Cargill de contrôler 42 % des exportations américaines de maïs, 20 % des exportations américaines de blé, et 31 % des exportations américaines de soja.

En France, sur plus de 4000 entreprises, les 10 premières entreprises réalisent plus de 40 % du chiffre d'affaires dans le secteur de la viande, 70 % dans les secteurs du fromage et de la volaille, et plus de 90 % dans le secteur du sucre.

Secteur des intrants agricoles

Dans le secteur nord-américain des intrants agricoles, quatre entreprises contrôlent 69 % du marché du maïs de semence et 47 % du marché des semences de soja. Monsanto a vendu 87 % des graines de coton au marché américain en 1998. En Amérique du Nord, la vente de machinerie agricole relève essentiellement de trois sociétés : Case/IH, New Holland et John Deere.

Trois sociétés contrôlent 71 % de la production canadienne d'engrais azoté (Agrarium 45 %; Canadian Fertilizer Ltd. & CF Industries 14 %; Saskferco, dont Cargill détient 50 % des parts, 12 %).

Aux Philippines, les quatre premières sociétés agrochimiques (Bayer, Aventis, Novartis et Jardin Davies) contrôlent 60 % du marché des pesticides.

À l'échelon international, les dix plus grandes sociétés contrôlent 85 % du marché des herbicides, tandis que les six premières ont la mainmise sur 63 % de ce marché.

Secteur du commerce de détail des produits alimentaires

Chez les distributeurs de produits alimentaires, les trois plus grandes sociétés établies en Europe assurent au moins la moitié de l'ensemble des ventes de produits alimentaires dans la quasi totalité des pays européens. En Scandinavie, les trois plus grands distributeurs contrôlent plus de 80 % de l'ensemble des ventes de produits alimentaires. En France, la concentration dans les centres commerciaux est la plus importante d'Europe : depuis la fusion de Carrefour et Promodes en 1999, cinq sociétés contrôlent la vente de 94 % de l'ensemble des produits alimentaires.

Aux États-Unis, les cinq grands détaillants en alimentation représentaient 42 % des ventes au détail de produits alimentaires en 2000, par rapport à 24 % en 1997. Dans les régions métropolitaines américaines, la concentration moyenne du marché par les quatre plus grands détaillants atteint le chiffre de 73 %.

À l'échelle mondiale, Wal-Mart (États-Unis) mène le jeu. Ses activités se déploient surtout aux États-Unis, au Canada, au Mexique, en Argentine, au Brésil, en Allemagne et au Royaume-Uni. Sur les dix premières entreprises mondiales du secteur agroalimentaire, six sont des groupes de distribution, au premier rang desquels figure Wal-Mart.

Carrefour (France), le deuxième distributeur de produits alimentaires au monde, se classe premier en Argentine, au Brésil, à Taïwan, en Belgique, en France, en Grèce et au Portugal.

Royal Ahold (Pays-Bas) est un grand détaillant de produits alimentaires en Argentine, au Brésil, au Chili, au Paraguay, en Équateur, au Pérou, aux Pays-Bas, au Portugal, en Espagne, en République tchèque, en Norvège, en Suède et en Chine.

Alliances stratégiques et coentreprises récentes

- Novartis (issu de la fusion de CIBA-Geigy et Sandoz en 1996; pesticides, semences et santé animale), coentreprise avec la division des semences et de la génétique de Land o' Lakes, tandis que Land o' Lakes est l'objet d'une coentreprise avec ADM par la voie de ses coopératives de producteurs céréaliers alliées (Growmark) et acquises (Countrymark).
- Monsanto (biotechnologie, semences et pesticides) et Cargill (manutention des céréales, conditionnement de la viande) : coentreprise annoncée en 1998.
- Filiale de ConAgra, United Agri Products (semences, pesticides, engrais), coentreprise avec la société chimique DuPont aux fins de créer des activités de développement.
- Avec l'acquisition par Cargill de Feriza (Brésil, 5 % du marché brésilien des engrais), la part du marché brésilien des engrais que détient Cargill atteint 15 %.
- La coentreprise de Cargill avec Nippon Meats (Japon) en Thaïlande produit des poulets à griller au Japon.

Fusions et acquisitions récentes

- Les récentes fusions dans le secteur du conditionnement de la viande en 1998-1999 comptent, entre autres, de nouvelles acquisitions par IBP et ConAgra de plusieurs petites sociétés et entreprises de transformation.
- Conclusion de la fusion de Cargill et de Continental pour l'exportation de céréales en septembre 2000.
- Donaldson, Lufkin & Jenrette Investment Banking, affiliés à ADM, pour acquérir IBP au plus tard en 2001.
- ConAgra a conclu l'acquisition de International Home foods en août 2000.

1.5 Concentration dans les pays en développement

Dans bien des régions rurales de la plupart des pays en développement, le secteur agricole est marqué, au niveau local, par le monopole et l'oligopole. Dans cette situation, les ressources économiques de base et les services dont les agriculteurs ont besoin sont entre les mains d'un ou de quelques hommes d'affaires ou propriétaires bien nantis :

- ils accordent le crédit à la production, à la subsistance et aux urgences, souvent à des taux d'intérêt astronomiques (ex. : 20 % - 100 % par mois aux Philippines), crédit pour lequel ils exigent que les agriculteurs s'engagent à leur vendre leurs produits au moment de la récolte, dont la valeur et le prix sont fixés au gré du créancier;
- ils s'occupent également de commerce, de meunerie et de transformation et constituent souvent le seul marché accessible aux agriculteurs de la région;
- ils fournissent l'engrais et les autres intrants aux agriculteurs, souvent à crédit, et dans bien des cas avec des majorations très élevées;
- ils contrôlent les services de transport à destination et en provenance de la localité;
- ils possèdent les petites épiceries de quartier, les quincailleries et autres boutiques où les agriculteurs se procurent les articles indispensables; parfois, les biens sont vendus à crédit mais doivent être payés par la récolte du client agriculteur;
- ils détiennent un pouvoir politique dans leur milieu, soit en occupant directement un poste au sein des autorités locales ou en exerçant un pouvoir en coulisses;

Nombre d'agriculteurs demeurent emprisonnés dans ce système féodal et paternaliste qui est peut-être plus insidieux que ce que n'importe quelle société multinationale peut instaurer à l'échelon local. Bien souvent, les barrières socio-économiques et politiques à l'entrée perpétuent ce système. L'état déplorable du réseau routier rend l'accès sur place difficile pour les créanciers, les prestataires de services et les acheteurs qui voudraient leur faire concurrence. Il arrive également que le détenteur d'un monopole se serve de son influence politique pour s'assurer qu'une route ne soit pas réparée, pour que son pouvoir ne soit pas menacé.

Au fur et à mesure que les routes se construisent et que les services de communication s'installent, toutefois, la mainmise de ces micro-monopoles sur les petits villages agricoles se desserre lentement. Dans une grande mesure, les marchés ruraux sont devenus plus compétitifs à cause de l'élimination des barrières à l'entrée. Toutefois, plus on remonte la chaîne de commercialisation, plus on observe un net renforcement de la concentration du pouvoir de marché. Par exemple, le marché manillais du riz est censé être entre les mains d'un groupe de huit gros négociants chinois connus sous le nom de cartel Binondo. Les gros capitaux, la logistique et les réseaux qui entrent en jeu servent à la fois de barrières à l'entrée et d'instruments qui permettent au cartel d'exercer son pouvoir de marché.

Alors que la concentration industrielle s'intensifie au niveau mondial, un grand nombre de petits agriculteurs des pays en développement seront invariablement victimes une fois de plus si l'on n'adopte ou n'applique aucune mesure de précaution. Comme ces agriculteurs sont aussi désorganisés que dispersés, leur faible position sur le marché les rend plus vulnérables aux tentatives des grandes entreprises de contrôler l'approvisionnement en semences, de fixer des prix élevés pour les produits, d'accaparer

le marché, etc. Dans la plupart des cas, les petits agriculteurs finissent pas absorber la plupart du coût des facteurs d'inefficacité et de distorsion des marchés, que ces derniers soient dus à des cartels de monopoles locaux ou étrangers.

2 RÉGLEMENTATION

2.1 Politique en matière de concurrence pour les multinationales

Dans le passé, la concentration accrue des marchés dans le secteur agroalimentaire a suscité relativement peu d'inquiétude. Or, aujourd'hui, face à une concentration plus marquée, elle est devenue préoccupante.

Aux États-Unis, la Federal Trade Commission (FTC) est intervenue pour ralentir la concentration au niveau de la distribution des produits alimentaires. Par exemple, la FTC a empêché Kroger de faire une offre d'achat pour Winn-Dixie au Texas, et a fait de même pour Ahold dans le cas de Pathmark dans les États du New Jersey et de New York.

La FTC se montre moins exigeante quand il s'agit de regroupements dans le secteur de l'industrie agroalimentaire, comme dans le cas de la fusion des activités céréalières de Cargill-Continental. Ceci explique peut-être pourquoi le commerce mondial de détail en alimentation est surtout dominé par les multinationales européennes, alors que le secteur de l'industrie agroalimentaire l'est surtout par les multinationales américaines.

En ce qui concerne la concentration industrielle, il importe de distinguer celle qui est menée par les « économies d'échelle » de celle qui sert à atténuer la concurrence sur un marché donné. La concentration en soi n'est pas nécessairement le meilleur indicateur qui permet de jauger l'efficacité d'un secteur. Le facteur clé consiste à définir si les joueurs qui interviennent sur le marché sont soumis à la menace de nouveaux concurrents éventuels qui font leur entrée sur le marché. Il n'est pas nécessairement vrai que, si les joueurs sur un certain marché sont peu nombreux, ce marché n'est sans doute pas concurrentiel. Les lois régissant la concurrence devraient avoir pour but de renforcer l'efficacité sur les marchés, quel que soit le nombre de joueurs que compte tel ou tel marché.

La FIPA apporte son soutien aux initiatives des organes gouvernementaux qui veulent renforcer les comportements concurrentiels parmi les entreprises de transformation et de production d'intrants agricoles ainsi que dans le secteur de la distribution. La FIPA accorde en outre son soutien aux gouvernements qui veulent suspendre pendant quelque temps la fusion et l'acquisition de sociétés agro-industrielles pour que l'on puisse faire les études de marché et repérer la manifestation éventuelle d'un comportement anti-concurrentiel.

La FIPA appuie les gouvernements qui mettent en place des dispositifs permettant aux agriculteurs de s'organiser sur le plan commercial pour faire face à la concentration de l'aval. Il importe en effet de définir le meilleur plan d'action afin d'assurer aux agriculteurs une juste rétribution pour leurs produits et de leur permettre d'accroître leur pouvoir de négociation. Il faudrait également définir des indicateurs de concentration et de maîtrise des marchés afin d'appliquer une politique anti-trust à ces niveaux.

Il importe de rédiger et d'appliquer des lois sur la concurrence si l'on veut s'assurer que les marchés respectent le jeu de la concurrence. Ces lois devraient servir à restreindre l'émergence de déséquilibres dans le pouvoir de marché des transformateurs et des distributeurs, par rapport à l'agriculteur. Toutefois, la FIPA craint que le recours à des politiques de concurrence empêche les producteurs d'agir de manière collective. Ces politiques ne devraient certes pas empêcher les producteurs de conjuguer leurs efforts pour commercialiser leurs produits, surtout lorsque les marchés sont concentrés en amont ou en aval de l'exploitation.

La FIPA s'inquiète des effets de l'expansion des sociétés multinationales de transformation et de production d'intrants sur les marchés internationaux, notamment de leurs effets sur les pays en développement. La FIPA est également préoccupée par le mouvement de fusion qui sévit actuellement dans le secteur de la distribution et de la vente alimentaire au détail, et de ses répercussions sur le revenu des agriculteurs. Elle soutient les initiatives permettant de lutter contre l'abus de position dominante et les pratiques commerciales déloyales.

2.2 Intégration dans des contrats de commercialisation et production à partir de fournitures imposées

Historiquement, les agriculteurs ont toujours géré leurs terres et ont été maîtres de leurs décisions de production prises dans leurs exploitations. Si les contrats de production ne sont pas soigneusement réglementés, les entreprises de transformation et de commercialisation peuvent souvent rejeter les risques sur l'exploitant agricole, tout en lui retirant la plus grande partie de son pouvoir décisionnel. Aujourd'hui, les grands groupes de distribution et certains groupes agroalimentaires vont encore plus loin et s'approprient l'image et le métier des agriculteurs en leur imposant des cahiers des charges sur les modes de production et les pratiques agricoles qu'ils ont unilatéralement définis.

La FIPA accorde son soutien aux contrats de production et de commercialisation établis de telle sorte qu'il y ait un partage équitable des risques et des décisions entre l'agriculteur et le contractant. La FIPA soutient également les règlements qui dotent les producteurs de certains recours contre les contrats unilatéraux.

Aux Philippines, les agriculteurs ont demandé à leur gouvernement de les protéger davantage contre le déséquilibre dont souffrent les contrats de production et de commercialisation. Ils voudraient tout particulièrement que l'on modifie les règlements en vigueur qui régissent les dispositions des contrats de production pour que, par exemple, les frais à déduire du revenu de l'agriculteur soient clairement détaillés, le taux de refus soit soumis à un certain plafond et tout refus au-delà de ce taux soit assumé à la fois par l'agriculteur et par le contractant (qui fournit de toute façon les semences, la technologie et les intrants), et qu'il existe un mécanisme de révision des prix.

Aux États-Unis, les agriculteurs font pression pour que la nouvelle loi agricole interdise aux entreprises d'abattage et de conditionnement de la viande d'être propriétaires du bétail plus de 14 jours avant l'abattage. En effet, celles qui possèdent du bétail peuvent se

servir de leurs propres animaux pour désamorcer immédiatement toute reprise du marché du bétail. Si les entreprises de conditionnement mènent des transactions assorties d'un lien de dépendance pour des approvisionnements captifs, les producteurs de bétail ont du mal à vendre à un juste prix.

En Nouvelle-Zélande, les agriculteurs se sont diversifiés vers d'autres produits et entreprises pour compléter leur source principale de revenu issu de la production agricole, ainsi que pour éviter de ne dépendre que d'un seul produit de base. Ces initiatives sont nées du besoin que ressentent les agriculteurs de réduire le risque associé aux fluctuations des cours mondiaux et des facteurs de demande, surtout face à la proportion importante de la production agricole néo-zélandaise qui est exportée.

Nombre d'agriculteurs réduisent les risques liés aux fluctuations des cours mondiaux en signant des contrats d'approvisionnement d'un produit pour des périodes à venir. Toutefois, même si la signature de contrats à moyen terme pour l'approvisionnement d'un produit permet aux agriculteurs d'arrondir leur revenu et d'en minimiser ainsi les fluctuations, elle accroît parfois aussi le risque d'obtenir de moins gros revenus que dans d'autres conditions, si des événements imprévus font grimper le prix du produit entre temps.

Tant que le resserrement des relations au sein de la chaîne agroalimentaire n'entraîne pas l'intégration des agriculteurs dans les structures des entreprises agroalimentaires, il peut amener une réduction du risque de fluctuation des prix pour les agriculteurs ainsi que le versement d'une prime pour un approvisionnement garanti d'un produit de qualité.

En fin de compte, l'agriculture, comme toute autre entreprise, doit prendre des décisions commerciales en matière de gestion efficace des risques. Ce qu'un agriculteur juge approprié ne le sera peut-être pas pour un autre. Ceci dépend de nombreux facteurs ainsi que du niveau de risque que chaque agriculteur est prêt à prendre.

2.3 Intégration verticale et transparence des tarifs

Le processus de production agricole se caractérise par plusieurs étapes au cours desquelles interviennent l'achat et la vente des produits de base (jeunes animaux vivants, aliments du bétail...). Du fait de l'intégration verticale, de nombreux tarifs au fil des différentes étapes de la production ne sont pas divulgués sur le marché public, puisque le produit ne change jamais de mains. Ce phénomène se présente particulièrement sur le marché de la volaille aux États-Unis où les tarifs ne sont pas divulgués pour les aliments du bétail, les poussins d'un jour ou les poulets vivants. La FIPA appuie l'idée d'une déclaration obligatoire des prix payés par les entreprises de conditionnement de la viande pour leurs produits de base.

Pour les agriculteurs, il est crucial que la manière de fixer les prix tout au long de la filière agroalimentaire soit transparente, puisque la transparence des prix est un indicateur important d'un système de marché qui fonctionne bien. Les agriculteurs devraient avoir accès aux mêmes renseignements sur les prix que les négociants et que l'industrie de la

transformation. La FIPA exhorte donc les autorités nationales à mettre en place le cadre réglementaire voulu dans leur pays aux fins d'assurer cette transparence des prix.

2.4 Frais imposés aux détaillants

Les entreprises agroalimentaires entretiennent désormais une relation nouvelle avec des chaînes de magasins d'alimentation, puissantes et concentrées, qui sont de plus en plus en mesure de dicter leurs conditions aux transformateurs de produits alimentaires. Ainsi, les entreprises agroalimentaires, parce qu'elles doivent répondre à des exigences croissantes de leurs acheteurs, imposent aux agriculteurs des conditions de plus en plus dures.

Se conformer aux instructions des chaînes de magasins d'alimentation constitue un défi de taille pour les agriculteurs. Le lien qui unit l'agriculteur au consommateur a trait à la qualité ou aux caractéristiques de son produit, indiquées par des étiquettes (selon des codes de bonnes pratiques agricoles), à l'origine et, de plus en plus, aux modes de production. Si ces signes d'identification et de différenciation des produits sont définis et mis en œuvre par les supermarchés ou les entreprises agroalimentaires qui les apposent, les agriculteurs perdent toute mainmise sur les critères de qualité qui s'appliquent à leurs produits.

Les agriculteurs doivent participer à l'établissement de codes de bonnes pratiques agricoles. Trop souvent de grands groupes de distribution alimentaire dictent leurs conditions sans consulter ni les producteurs, ni les consommateurs. La FIPA encourage les démarches permettant aux agriculteurs de reprendre cette initiative en fixant des conditions pour les procédures d'homologation.

Les chaînes de magasins d'alimentation imputent aux transformateurs de produits alimentaires une panoplie de frais de « promotion ou coopération commerciales ». Il s'agit entre autres de frais imposés aux entreprises en matière de référencement de nouveaux produits, de positionnement sur les linéaires, de frais de présentation, de frais de maintien sur la liste (radiation) et de coût de pénalités. Ces frais sont facturés aux entreprises sans aucune contrepartie de services rendus par les distributeurs. Il semblerait que les frais imposés aux détaillants engendrent 50 à 75 % du profit total net des grandes chaînes de vente au détail.

Le pouvoir de marché des chaînes de distribution est tel qu'elles peuvent modifier unilatéralement ou rompre tout contrat avec les agriculteurs, et ce, sans la moindre pénalité. Un cadre réglementaire public efficace et un mécanisme d'application de la loi s'imposent pour garantir que les contrats conclus entre les producteurs et d'autres partenaires de la filière agroalimentaire soient respectés.

3 PROMOTION DE LA CONCURRENCE ET RÉÉQUILIBRAGE DES FORCES DU MARCHÉ

3.1 Droits de propriété intellectuelle

Les agriculteurs reconnaissent que les entreprises doivent obtenir un rendement acceptable des capitaux substantiels qu'elles investissent dans la recherche. Toutefois, les marchés des intrants sont de plus en plus dominés par quelques entreprises agro-industrielles internationales. Ceci est particulièrement vrai dans le domaine de la biotechnologie où des sociétés bénéficient de brevets qui leur permettent de faire des bénéfices importants par la vente exclusive d'un intrant particulier. La FIPA soutient les initiatives visant à mettre en place des recherches fondées sur des financements publics afin que le produit, tombant dans le domaine public, soit mis à la disposition de tous.

Le développement éventuel de variétés végétales qui tuent les semences de deuxième génération (procédé communément dénommé « technologie de semences de terminaison ») est particulièrement inquiétant, parce qu'il entretient d'année en année les agriculteurs dans une position de dépendance envers les sociétés de semences. La FIPA s'oppose à la commercialisation de la technologie de terminaison, surtout pour les cultures vivrières des pays en développement.

Dans les petits pays qui se trouvent du côté des intrants de la production, les agriculteurs craignent surtout que le coût élevé de l'obtention de l'approbation réglementaire pour les produits agrochimiques comparativement au profit commercial d'un petit marché dissuade les entreprises de demander l'autorisation de vendre leurs produits. Si les profits sont minimes, ceci peut signifier une réduction des intrants sur le marché et les agriculteurs risquent d'être lésés sur le plan de la tarification concurrentielle.

3.2 Commercialisation

De par leur consolidation soutenue, les entreprises de commercialisation et de transformation jouissent d'un pouvoir très important dans leurs négociations avec les agriculteurs. Pour regagner un pouvoir de négociation, les agriculteurs doivent parallèlement mettre en place des structures privées ou réglementaires qui leur permettront d'intervenir collectivement, par la voie de coopératives et d'autres organismes commerciaux qu'ils dirigeront eux-mêmes. Par exemple, aux États-Unis, le Rocky Mountain Farmers' Union a créé Mountain View Harvest, coopérative de producteurs de blé du Colorado qui approvisionnent en pain la chaîne de sandwiches Quinzo, entre autres clients. Au Wisconsin, les membres du Farmers' Union ont créé la Spring Lane Creamery qui fabrique du fromage de tradition anglaise et de qualité supérieure. La formation de tels organismes permettrait aux agriculteurs de peser davantage dans la répartition de la valeur ajoutée qui est aujourd'hui le seul fait des sociétés de transformation et des détaillants.

L'expérience des coopératives agricoles dans les pays en développement est généralement assez décevante. Souvent parrainées et contrôlées par l'État, elles jouissent de peu d'indépendance, d'autonomie et de viabilité. Comme les pouvoirs publics

accordent peu de soutien aux agriculteurs, la plupart de ces coopératives finissent par absorber les problèmes des pauvres agriculteurs sous la forme de dettes impayées, de produits de qualité inférieure, entre autres. Et les coopératives finissent par faire faillite. Rares sont les initiatives qui ont réussi, mais en général, la solution ne se borne pas à former des coopératives et à lancer des projets de coentreprise.

D'autres services de commercialisation directe tels que la vente directe par les agriculteurs, l'exploitation par souscription, ainsi que les services téléphoniques ou Internet de livraison et de commande constituent pour les agriculteurs d'autres moyens de regagner une part plus grande des sommes dépensées par les consommateurs. La FIPA soutient les agriculteurs qui cherchent à mettre en place des structures privées et réglementaires qui servent à équilibrer la position des agriculteurs sur le marché.

Tous les maillons de la chaîne agroalimentaire ont besoin les uns des autres. La FIPA exhorte donc chaque partenaire de cette filière à entamer des pourparlers constructifs avec les organisations agricoles, surtout en ce qui concerne la qualité des produits et la juste rétribution dont ils doivent faire l'objet. Il faudrait, au niveau international et avec la FIPA, donner un cadre à ce dialogue.

3.3 Commerce international

Les entreprises agro-industrielles d'Amérique du Nord et d'Europe cherchent désormais à s'étendre sur de nouveaux marchés. Face à la mondialisation croissante du marché agricole, les entreprises agro-industrielles persistent à prétendre qu'elles doivent être autorisées à agir librement sur un marché pour y établir la concurrence. La libéralisation des marchés mondiaux facilite la tâche de ces entreprises qui cherchent à renforcer leur emprise sur les marchés internationaux d'intrants agricoles à valeur ajoutée. Dans bien des cas, elles ont développé de nouveaux marchés ou étendu des marchés existants pour les produits agricoles. La FIPA accorde donc son soutien aux activités de supervision des fusions et alliances stratégiques internationales lorsque de tels agissements risquent d'entraîner de plus fortes concentrations et avoir des répercussions néfastes sur les collectivités rurales.

4 PROBLÈMES SOCIAUX ET ENVIRONNEMENTAUX

4.1 Déplacement des agriculteurs

Les pressions exercées sur les revenus des agriculteurs entraînent la fusion des exploitations, et les collectivités rurales s'éteignent puisque la population décroît et que les agriculteurs sont délogés. Face à ce dépeuplement de la collectivité agricole, l'assiette fiscale est réduite d'autant et les services publics manquent de moyens financiers. Les agriculteurs ainsi déplacés retrouvent rarement un emploi dans leur localité, puisque les services sont réduits proportionnellement à la baisse du nombre d'habitants. La FIPA soutient les initiatives publiques qui ne faussent pas les échanges commerciaux et la création d'organisations agricoles qui tentent d'assurer la viabilité des collectivités rurales.

5 RÔLE DES ORGANISATIONS INTERNATIONALES

5.1 L'OCDE et la Banque mondiale

La FIPA demande aux organisations internationales, notamment à l'OCDE et à la Banque mondiale, d'intensifier leurs travaux sur la concentration des entreprises en aval et en amont du secteur agricole, et sur son rapport avec la compétitivité et l'efficacité dans le secteur agroalimentaire. Il importe d'apporter une réponse aux questions suivantes :

§ *Quels sont les effets de la concentration accrue dans l'ensemble de la filière agroalimentaire sur les exploitations familiales et sur les collectivités rurales?*

- Les membres d'exploitations familiales ont tendance à dépenser au sein même de leur communauté. Les sociétés internationales sont plus susceptibles d'effectuer des transferts financiers des collectivités rurales au profit des secteurs les plus rentables du système alimentaire mondial.

§ *Quel degré de concentration devrait déclencher des mesures antitrust?*

- L'OCDE a élaboré des indicateurs pour analyser les politiques agricoles en matière de soutien aux producteurs et en matière d'environnement. Il conviendrait d'élaborer aussi des indicateurs de ce type pour la concentration des forces du marché.

§ *Comment s'explique l'écart entre les prix à la production et les prix à la consommation?*

- La Banque mondiale a mené une étude sur l'écart entre les prix mondiaux à la production et à la consommation aux États-Unis pour sept produits primaires, dont le bœuf, le café, le riz et le sucre. Cette étude a révélé qu'entre 1975 et 1994, l'écart de prix avait augmenté de 100 % en moyenne. Dans le cas du café, les prix à la production sur les marchés mondiaux avaient chuté de 18 % en moyenne au cours de cette période, tandis que les prix à la consommation aux États-Unis avaient grimpé de 240 %. Trois sociétés contrôlent à elles seules 90 % du marché du café aux États-Unis. En Europe, ce marché est dans les mains de cinq sociétés.

§ *La hausse des prix à la production se répercute sur le consommateur, mais non la baisse des prix à la production. Comment expliquer cette asymétrie dans la transmission des prix?*

- Lorsque les marchés sont encombrés, la baisse des prix à la production devrait faire augmenter la consommation. Cependant, comme la baisse des prix ne se répercute pas sur le consommateur, la demande n'augmente pas comme prévu, car les signaux du marché sont faussés.

§ *Les renseignements existants sur la commercialisation permettent-ils d'assurer un fonctionnement efficace et limpide des marchés?*

Les questions de ce type sont légion.

L'OCDE devrait également préciser que le volet « transfert au consommateur » de son calcul de l'ESP ne profite pas nécessairement au secteur de la production, mais qu'il risque en fait de profiter au secteur de la transformation ou de la distribution.

5.2 Le Fonds monétaire international

La FIPA demande au Fonds monétaire international (FMI) de s'abstenir d'insister sur le démantèlement des régimes réglementaires intérieurs qui permettent aux producteurs d'équilibrer le pouvoir de marché des sociétés qui exercent leurs activités dans leur territoire.

Le FMI, entre autres organismes, a préconisé que les pouvoirs publics limitent les entreprises d'État et s'en défassent, et qu'ils réduisent la réglementation publique du secteur privé. Même si certaines conditions nécessitent parfois que l'on fasse appel à ce genre de politiques, il importe également de se méfier du renforcement de la concentration du secteur privé que provoquent ces politiques. En d'autres termes, si l'État veut privatiser certaines entreprises nationalisées (ex. : organismes de commercialisation du riz et des produits alimentaires), il devrait s'assurer que ceci n'aboutit pas à un quasi monopole d'une ou de quelques entreprises à but lucratif. Ceci s'applique également si un État veut assouplir sa réglementation (ex. : sur l'importation ou le commerce des produits alimentaires).

5.3 L'Organisation mondiale du commerce

La FIPA demande à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) d'examiner de plus près les questions de commerce et de concurrence. Une économie de marché qui fonctionne bien repose sur des marchés concurrentiels. La libéralisation des échanges commerciaux dans un contexte de marchés qui ne sont pas régis par la loi de la concurrence n'apportera pas les avantages recherchés par les négociateurs. Il s'agit donc d'une question déterminante pour le succès du système multilatéral des échanges commerciaux.

Les agriculteurs doivent répondre aux demandes précises des marchés qu'ils veulent approvisionner. Il leur faudra donc peut-être conclure des contrats, notamment avec les transformateurs. Pourtant, si une société détient une part prépondérante d'un marché donné, l'agriculteur ne peut plus décider où vendre son produit, puisque le marché n'est plus soumis aux règles de la concurrence.

Actuellement, quelque 80 États membres de l'OMC ne sont pourvus d'aucune loi de la concurrence à l'échelon national. La communauté internationale doit donc s'efforcer tout

particulièrement d'aider les pays en développement à renforcer leurs capacités techniques et institutionnelles dans ce domaine.

Les règles de l'OMC doivent permettre aux agriculteurs de maintenir des régimes réglementaires nationaux, des systèmes de commercialisation bien réglés, etc., pour équilibrer le pouvoir de marché des sociétés qui exercent leurs activités sur leur territoire.

CONCLUSIONS

Les entreprises des secteurs amont et aval de l'agriculture sont engagées dans un processus intense de concentration, qui peut conduire à des situations d'oligopole et de monopole. Cette concentration s'effectue selon des fusions, des acquisitions, dans le cadre d'intégrations verticales et de la création d'entreprises diversifiées. La concentration est un phénomène mondial qui constitue l'un des plus grands défis pour les agriculteurs et qui comporte plusieurs conséquences majeures, notamment :

- La concentration renforce le pouvoir économique de ces grands groupes industriels, et accentue la dépendance des agriculteurs envers un petit nombre d'entreprises pour l'achat de leurs intrants (semences, animaux destinés à l'engraissement, engrais, produits phytosanitaires, matériel, services) et pour la vente de leurs produits. Cette évolution réduit donc considérablement le pouvoir décisionnel indépendant de chaque producteur dans la conduite et la gestion de son entreprise. À un autre stade, l'industrie agroalimentaire fait face, à une situation analogue à l'égard du secteur de la distribution.
- Les règles normales du marché sont faussées par la concentration. Les prix à la consommation ne sont plus reliés aux prix à la production et sont de moins en moins conditionnés par l'évolution de l'offre. Ainsi, les prix de vente des produits agricoles traduisent de moins en moins les coûts de production en agriculture et n'ont plus une réelle signification économique, alors que les grands groupes de l'industrie et du commerce agroalimentaires maintiennent ou accroissent leurs marges. Une part croissante de la valeur ajoutée apportée par l'agriculteur est captée par les entreprises situées en aval de l'agriculture, car celles-ci sont en mesure d'imposer leur politique de qualité des produits agroalimentaires aux agriculteurs sans les consulter. La concentration industrielle des entreprises situées en amont se traduit par des prix des intrants qui réduisent les marges des agriculteurs. De manière plus générale, certaines entreprises s'approprient l'image et le métier de l'agriculteur en lui imposant des modes de production unilatéralement définis, et en lui dictant les conditions dans lesquelles il doit vendre ses produits.

- En raison de leur structure oligopolistique, les groupes agro-industriels ne sont pas soumis aux règles normales de concurrence prônées par les accords de l'OMC. Par contre, les producteurs agricoles font face à la pression constante de la concurrence. Ces déséquilibres sont source de tensions entre les diverses parties de la filière agroalimentaire.

La FIPA reconnaît que dans beaucoup de pays en développement il devient de plus en plus difficile d'obtenir une intervention gouvernementale pour renforcer les prix payés aux agriculteurs. Ceci est le résultat de la politique de libéralisation que les gouvernements se poursuivent au mépris total du sort de l'agriculteur.

RECOMMANDATIONS

La Fédération Internationale des Producteurs Agricoles demande aux pouvoirs publics de prendre des mesures fermes pour veiller à ce que les marchés du secteur agroalimentaire évoluent de manière transparente, sérieuse, équitable et compétitive.

Pour régler le problème de la concentration industrielle croissante dans le secteur agroalimentaire, la FIPA soutient les initiatives nationales conduisant à des lois appropriées ou à des accords interprofessionnels pour renforcer la position de l'agriculteur dans la filière agroalimentaire. Des régulations sont en effet nécessaires :

- pour permettre aux agriculteurs de s'organiser, de regrouper l'offre, de participer à la mise en marché et de consolider ainsi leur pouvoir économique, dans le cadre de coopératives, de groupements de producteurs ou de modes de commercialisation directs;
- pour favoriser les ententes interprofessionnelles entre les producteurs, les fabricants et les distributeurs de produits agricoles et agroalimentaires;
- pour lutter contre l'abus de pouvoir de marché et les pratiques commerciales déloyales;
- pour améliorer la transparence du prix des produits vendus dans l'ensemble de la filière agroalimentaire;
- pour définir des contrats de production et de commercialisation reposant sur un partage équitable des risques, de la valeur ajoutée et des garanties, entre les agriculteurs et leurs partenaires de la filière agroalimentaire, tout en évitant ou en réduisant l'intégration complète des producteurs dans les structures industrielles;

- pour promouvoir des critères de qualité pour les produits agricoles en créant des programmes d'homologation de concert avec les agriculteurs;
- pour encourager les agriculteurs à reprendre l'initiative de la définition des bonnes pratiques agricoles.

La FIPA considère que les conséquences de la concentration des entreprises dans les secteurs amont et aval de l'agriculture constituent un enjeu essentiel pour préserver le métier et le mode de vie des chefs d'exploitation familiale, en tant que chefs d'entreprises responsables de leurs décisions et de leurs choix.

Les exigences de l'innocuité alimentaire, les programmes d'homologation des produits agricoles et les exigences de traçabilité demandent une coopération plus étroite et le renforcement des liens dans la filière agroalimentaire. Toutefois, cette coopération accrue ne doit pas se faire au détriment de l'un des partenaires.

Si l'on veut réduire la faim et la pauvreté, il faut renforcer le pouvoir de marché des agriculteurs par rapport aux autres partenaires de la filière agroalimentaire. Toutefois, un partenariat efficace doit se situer sur un pied d'égalité; or, aujourd'hui, les agriculteurs ne sont pas sur un pied d'égalité.

Les négociations multilatérales de l'OMC ne doivent donc pas occulter cette réalité dans la recherche d'un nouvel accord sur l'agriculture. Les difficultés à établir des relations équilibrées entre les producteurs et les opérateurs économiques démontrent aussi la nécessité de maintenir une organisation des marchés agricoles ainsi que des politiques nationales favorables aux producteurs.

Les organisations d'agriculteurs sont également incitées à renforcer leurs relations avec les organisations de consommateurs, afin de mieux servir les intérêts et les aspirations communes face à l'intensification mondiale des regroupements et de la concentration des entreprises dans le système agroalimentaire.
