

# SÉNAT

1<sup>re</sup> SESSION ORDINAIRE DE 1962-1963

---

Enregistré à la Présidence du Sénat le 19 octobre 1962.  
Rattaché, pour ordre, au procès-verbal de la séance du 9 octobre 1962.

---

## RAPPORT D'INFORMATION

FAIT

*au nom de la Commission des Affaires économiques et du Plan (1),  
à la suite de la mission effectuée par une délégation de cette  
Commission aux Etats-Unis du 3 au 18 avril 1962,*

Par MM. Etienne RESTAT, Jean ERRECART, Roger HOUDET,  
Charles NAVEAU et Paul PELLERAY,

Sénateurs.

---

(1) Cette commission est composée de : MM. Jean Bertaud, président ; Paul Mistral, Etienne Restat, Joseph Yvon, Henri Cornat, vice-présidents ; René Blondelle, Auguste Pinton, Joseph Beaujannot, Jean-Marie Bouloux, secrétaires ; Louis André, Octave Bajeux, Jean Bardol, Jean Bène, Auguste-François Billiemaz, Georges Bonnet, Albert Boucher, Amédée Bouquerel, Marcel Brégégère, Raymond Brun, Michel Champleboux, Henri Claireaux, Emile Claparède, Maurice Coutrot, Etienne Dailly, Léon David, Jean Deguise, Henri Desseigne, Hector Dubois, Emile Durieux, Jean Errecart, Jean de Geoffre, Victor Golvan, Léon-Jean Grégory, Roger du Halgouet, Yves Hamon, Roger Houdet, René Jager, Michel Kauffmann, Henri Lafleur, Maurice Lalloy, Robert Laurens, Charles Laurent-Thouverey, Marcel Lebreton, Modeste Legouez, Marcel Legros, Henri Longchambon, Charles Naveau, Gaston Pams, Guy Pascaud, François Patenôtre, Pierre Patria, Marc Puzet, Paul Pelleray, Lucien Perdereau, Jules Pinsard, Michel de Pontbriand, Henri Prêtre, Eugène Ritzenthaler, Eugène Romaine, Abel Sempé, Charles Suran, Gabriel Tellier, René Toribio, Henri Tournan, Camille Vallin, Emile Vanrullen, Jacques Verneuil, Pierre de Villoutreys.

## SOMMAIRE

	Pages.
AVANT-PROPOS .....	3
I. — Objet de la mission et composition de la délégation.....	3
II. — Itinéraire et programme.....	4
III. — Observations préliminaires.....	7
<b>CHAPITRE I<sup>er</sup>. — Structures et caractères généraux de l'agriculture américaine.</b>	<b>9</b>
I. — L'agriculteur américain.....	9
II. — Les exploitations agricoles.....	12
III. — La commercialisation des produits agricoles.....	15
A. — La concentration de la fonction commerciale.....	15
B. — L'organisation des producteurs.....	18
C. — L'intervention des pouvoirs publics.....	19
1. Les recherches dans le domaine de la commercialisation des produits agricoles.....	19
2. Les recherches sur les nouvelles utilisations des produits agricoles.....	20
IV. — L'agriculture dans l'économie des Etats-Unis.....	22
<b>CHAPITRE II. — Les aspects actuels de la politique agricole des Etats-Unis..</b>	<b>26</b>
I. — Politique de développement de la consommation intérieure et des débouchés extérieurs.....	27
II. — Politique d'ajustement de la production.....	33
<b>CHAPITRE III. — Les Etats-Unis et la politique agricole commune de la Communauté économique européenne.....</b>	<b>38</b>
<b>CONCLUSIONS .....</b>	<b>48</b>
<b>Annexes .....</b>	<b>53 à 95</b>

## AVANT-PROPOS

### I. — **Objet de la mission et composition de la délégation.**

Le présent rapport rend compte au Sénat de la mission d'information agricole effectuée du 3 au 18 avril 1962 par une délégation de la Commission des Affaires économiques et du Plan et spécialement destinée à étudier « la politique agricole des Etats-Unis devant le problème des excédents nationaux et mondiaux et le Marché commun européen »

Au moment où l'agriculture française se trouve confrontée avec le problème des excédents agricoles, la Commission a tout d'abord jugé utile de s'informer de la nature et de l'efficacité des diverses mesures mises en œuvre depuis de longues années aux Etats-Unis en vue d'assurer un meilleur ajustement de la production et des débouchés.

Au moment où l'agriculture française s'engage d'une façon décisive dans le Marché commun européen par la mise en œuvre d'une politique agricole commune dont on sait qu'elle est l'objet de sérieuses réserves aux Etats-Unis, et alors que les instances internationales (F. A. O., G. A. T. T.) se trouvent saisies par les représentants de la France de propositions concrètes tendant à une organisation plus rationnelle du commerce mondial des produits agricoles, votre Commission des Affaires économiques et du Plan, consciente de l'importance considérable de l'enjeu de ces négociations internationales pour l'avenir de l'agriculture française et du Marché commun, a également jugé nécessaire de s'enquérir de l'opinion que l'on avait aux Etats-Unis sur ces différents problèmes tout en s'attachant à mieux faire connaître à ses interlocuteurs les positions françaises et l'importance qu'elles revêtent pour les agriculteurs de notre pays.

Tel était l'objectif que s'était assigné, avec l'autorisation du Sénat, la délégation conduite par M. Etienne Restat, composée de MM. Amar Béloucif, Jean Errecart, Roger Houdet, Charles Naveau, Paul Pelleray et accompagnée de M. Yves Malgrain, administrateur au Sénat.

Le voyage, qui conduisit successivement la délégation à Washington, New York, Chicago et les régions agricoles de l'Illinois et de l'Indiana, Omaha et la zone d'élevage du Nebraska, puis San Francisco et les riches vallées de la Californie, se déroula de la façon suivante.

## II. — Itinéraire et programme.

Partie de Paris-Orly dans la soirée du mardi 3 avril, la délégation fut accueillie à l'aérodrome de Washington par M. Lebel, ministre de France, chargé d'affaires, entouré de M. Gavoty, conseiller commercial, et de M. de Wilde, attaché agricole.

*Mercredi 4 avril.*

Matin :

La mission fut reçue au Capitole par la Commission de l'Agriculture du Sénat, présidée par M. Ellender, puis elle assista à la séance au cours de laquelle le Congrès reçut M. Goulart, Président de la République du Brésil.

Après-midi :

Séance de travail au Département d'Etat avec les hauts fonctionnaires responsables des problèmes économiques et des problèmes européens.

*Jeudi 5 avril.*

Matin et après-midi :

Séance de travail au Ministère de l'Agriculture avec les hauts fonctionnaires de ce département, et notamment :

M. R. Ioanes, sur les problèmes agricoles internationaux ;

M. Irving, sur l'organisation de la recherche agronomique ;

M. Koffsky, sur l'organisation de la recherche économique et la politique agricole intérieure ;

M. Davis, sur les programmes gouvernementaux de distributions alimentaires.

*Vendredi 6 avril.*

Matin :

Réception de la délégation par M. Orville Freeman, Ministre de l'Agriculture. L'entretien a notamment porté sur la position des Etats-Unis vis-à-vis de la politique agricole commune de la C. E. E.

Après-midi :

Entretien avec M. Newsom, président de la National Grange, et les administrateurs de ce syndicat, puis avec M. Patton, président de la National Farmers Union.

*Samedi 7 et dimanche 8 avril.*

Séjour à New York.

*Lundi 9 avril.*

Matin :

La mission s'est rendue à East Paterson où elle a visité la chaîne de supermarchés « Grand Union » et a eu un entretien avec le président de cette société sur l'organisation du supermarché, les conditions d'approvisionnement en produits alimentaires, la politique de commercialisation, la promotion des ventes.

Après-midi :

La mission a quitté New York pour Chicago où elle fut accueillie, dans la soirée, par M. Jean Béliard, consul général de France, et M. Fauriol, conseiller commercial.

*Mardi 10 avril.*

Matin :

La délégation a visité le « Board of Trade » puis fut reçue par les dirigeants auprès desquels elle put s'informer du fonctionnement de cet organisme.

Après-midi :

Accompagnée de M. Fauriol, conseiller commercial, la délégation s'est rendue de Chicago à Lafayette (Indiana) où elle fut accueillie à l'Université de Purdue.

*Mercredi 11 avril.*

La *matinée* fut consacrée à une visite des installations universitaires, puis à une séance de travail avec M. Paarlberg et plusieurs personnalités de l'université agricole chargées des programmes de l'enseignement, de la recherche et de la vulgarisation des techniques nouvelles.

Au cours de l'*après-midi*, la délégation a pu visiter, sous la conduite d'un agent de vulgarisation, un certain nombre de fermes caractéristiques de cette région : production céréalière, engraissement du bétail, production laitière.

*Jeudi 12 avril.*

Matin :

Entretiens avec M. Charles Schumann, président de l'American Farm Bureau Federation.

Après-midi :

Après avoir été reçue par M. Jean Béliard, consul général de France, la délégation, accompagnée de M. Fauriol, a quitté Chicago pour Omaha (Nebraska), important centre du marché de la viande, où elle arriva dans la soirée.

*Vendredi 13 avril.*

Matin :

La délégation fut reçue à la « Cudahy Packing Company » dont elle visita les abattoirs et les installations industrielles ; elle put ensuite s'entretenir avec M. Willis Regier, architecte spécialisé dans la construction et l'aménagement d'abattoirs.

Après-midi :

Visite de l'American Stockyards Association, marché aux bestiaux, puis entretien avec M. Fred Gilmore et M. Charles O'Rourke, président et vice-président de cet organisme, sur l'organisation du marché de la viande aux États-Unis.

*Samedi 14 avril.*

La délégation quitta Omaha dans la matinée pour San Francisco, où elle fut accueillie à l'aérodrome par M. Basdevant, consul général de France, et par M. Trocmé, conseiller commercial.

*Dimanche 15 avril.*

Cette journée de détente en Californie fut consacrée à une excursion dans la zone de vignoble de la vallée de la Napa, puis à la visite de l'entreprise vinicole Beaulieu Vineyard, où la délégation fut aimablement accueillie par un Français, le marquis de Pins, propriétaire du vignoble.

*Lundi 16 avril.*

Matin :

Guidée par M. Lawrence Taylor, chargé du service des visiteurs étrangers à l'Université de Californie, la délégation, accompagnée de M. Trocmé, conseiller commercial, s'est rendue d'abord à Albany, où elle a visité l'important « Laboratoire de recherche de nouvelles utilisations des produits agricoles ».

Elle fut ensuite accueillie par le Dr E. Gorton Linsley, doyen du Collège d'agriculture de l'Université de Californie.

Après-midi :

Visite de « Nulaid Farmer's Association », immense entreprise coopérative pour le conditionnement des œufs.

Visite de « Kimber Farms », entreprise d'élevage de volailles.

*Mardi 17 avril.*

Toujours guidée par M. Taylor, la mission s'est rendue à Davis, où elle a visité les installations de l'Université de Californie, et notamment les laboratoires de recherche, sous la conduite de Mr M. Herms.

L'après-midi a été consacrée à la visite d'exploitations agricoles particulièrement caractéristiques de Californie : cultures irriguées, vergers...

*Mercredi 18 avril.*

Dans la matinée, la délégation quitta San Francisco pour Paris.

### III. — Observations préliminaires.

Grâce à la parfaite organisation de ce voyage, qui fut assurée, en liaison avec le Ministère des Affaires étrangères et le Ministère de l'Agriculture, par l'attaché agricole français à Washington, en collaboration avec le Département d'Etat et le Ministère fédéral de l'Agriculture, la délégation a pu prendre de nombreux et intéressants contacts avec les personnalités du Parlement, de l'Administration, des Universités et de la profession et recueillir ainsi, dans le minimum de temps, un ensemble d'informations de qualité et une importante documentation.

Qu'il soit permis à la délégation d'exprimer sa reconnaissance à tous ceux qui, tant du côté américain que du côté français, ont contribué à la préparation de cette mission et en ont facilité le déroulement, tout spécialement à M. de Wilde, attaché agricole à Washington, à M. Fauriol, conseiller commercial à Chicago, ainsi qu'à M. Trocmé, conseiller commercial à San Francisco, à la compétence et à l'amabilité desquels les membres de la mission se plaisent à rendre hommage.

Il ne pouvait évidemment être question, en un séjour de deux semaines, d'avoir une vue complète de tous les problèmes de l'agriculture américaine qui, dans ce pays aux dimensions immenses, se caractérise, plus encore que l'agriculture européenne, par sa très grande variété. Aussi, en dehors des problèmes qui constituaient l'objet même de sa mission, la délégation se bornera-t-elle, dans ce compte rendu, à noter au passage un certain nombre de traits qui l'ont frappée et qui lui ont paru révélateurs de l'évolution de l'agriculture américaine, de l'état d'esprit qui anime l'agriculteur américain et des méthodes par lesquelles il cherche, avec le concours de l'Etat, la solution de ses problèmes.

\*

\* \*

Ce rapport comprend trois parties :

— la première est un exposé schématique des données fondamentales de l'agriculture américaine, de certains traits de son organisation et de son évolution récente ;

— la seconde retrace la politique agricole du Gouvernement Kennedy et traite spécialement des solutions préconisées, tant sur le plan intérieur que vis-à-vis du monde extérieur, pour faire face aux difficultés croissantes rencontrées dans l'ajustement de l'offre et de la demande ;

— la troisième, enfin, traite de la position des Etats-Unis vis-à-vis de la politique agricole commune de la C. E. E. et du commerce international des produits agricoles.

On trouvera enfin, en « annexes » de ce rapport, quelques notes documentaires qui complètent et précisent l'exposé général sans nuire à sa nécessaire concision.

## CHAPITRE I<sup>er</sup>

### STRUCTURES ET CARACTERES GENERAUX DE L'AGRICULTURE AMERICAINE

Avant d'examiner les aspects actuels de la politique agricole des Etats-Unis en fonction de l'objet qui intéressait plus spécialement la délégation, il paraît nécessaire de rappeler brièvement quelques-uns des traits qui ont paru à la délégation particulièrement caractéristiques de la situation de l'agriculture américaine et de son évolution récente (1).

Si, en effet, l'immensité de l'espace agricole des Etats-Unis (2) et la diversité des climats et des types de production ne permettent pas de parler d'« une agriculture américaine », il est cependant possible de dégager un certain nombre de caractéristiques de cette agriculture, principalement en ce qui concerne la mentalité du monde agricole, la structure des exploitations, la commercialisation des produits agricoles et la place de l'agriculture dans l'économie des Etats-Unis.

#### I. — L'agriculteur américain.

L'agriculteur américain est difficile à définir. Il n'est pas un « paysan » au sens où nous l'entendons traditionnellement en France. Il fait essentiellement un métier ; c'est un « industriel de la culture » que rien ne différencie, en fait, des autres membres de la population active. Son travail n'est pas une tradition, ce qui est à la fois une qualité et un défaut, l'absence de traditions rurales conduisant parfois à des erreurs dont la dégradation des sols est l'exemple le plus net. Il exploite ses champs comme un autre travail en usine ou exerce un commerce. Cet état d'esprit entraîne des conséquences importantes.

Il en résulte d'abord une *grande mobilité géographique et professionnelle de la population* ; le fermier américain change facilement de métier, peut abandonner son exploitation, sans dépayse-

---

(1) On trouvera en annexe les données chiffrées et la référence aux études et ouvrages qui donnent une très large information sur ces problèmes.

(2) La superficie agricole utile des Etats-Unis (470 millions d'hectares) est quatorze fois plus grande que celle de la France (33 millions d'hectares). Elle représente 15 à 20 % des surfaces agricoles du globe.

ment, pour aller s'installer en ville, de même que le citoyen peut très bien choisir le métier d'agriculteur sans qu'il s'en suive une rupture dans le mode de vie. Les migrations ne sont donc pas à sens unique de la campagne vers la ville ; cependant, les campagnes perdent chaque année un certain nombre d'habitants au profit des centres urbains.

*Il résulte également de cette mentalité de l'agriculteur américain une grande réceptivité aux techniques et aux idées nouvelles.* Alors que la pérennité de l'exploitation, la protection du sol, le maintien de la fertilité de la terre sont des préoccupations majeures de l'exploitant français, l'agriculteur américain est davantage axé sur la productivité de son exploitation et sa rentabilité immédiate. A cette fin, il recherche et applique des techniques nouvelles, s'entoure des conseils des agents de vulgarisation, étudie le marché et y applique les méthodes commerciales qui ont réussi dans la vente des produits industriels. A ce sujet, deux observations, à notre sens fondamentales, doivent être faites :

1° Il faut, d'une part, souligner *l'importance très grande des Universités dans la vie agricole américaine.* En fait, l'Université coiffe l'enseignement, la recherche et la vulgarisation dans chaque Etat ; elle assure une liaison permanente entre ces différents services, de même qu'avec les groupements professionnels. C'est ainsi que l'Université de Purdue (Indiana), que la délégation a eu l'occasion de visiter, possède une école d'agriculture et une école d'arts ménagers, le doyen de l'école d'agriculture étant en même temps directeur de la station d'expérimentation agricole et du service de vulgarisation agricole.

L'Université agit en étroite collaboration avec les comités de vulgarisation des comtés pour toutes les questions intéressant le personnel et le programme des comtés. Nombre de spécialistes de la recherche exercent une activité dans le domaine de la vulgarisation, cependant que les services de vulgarisation servent d'intermédiaires pour transmettre aux fermiers les résultats de la recherche et pour saisir les spécialistes de la recherche des problèmes nouveaux qui se posent aux agriculteurs. En outre, au siège même de l'Université se tiennent des sessions d'études destinées aux exploitants.

L'action de ces différents services est facilitée par le très large essor de l'enseignement agricole de base, l'esprit de coopération et la réceptivité des fermiers qui voient dans cette collaboration l'occasion d'améliorer la productivité et la rentabilité de leur exploitation.

On notera enfin que l'économie d'efforts qui découle de l'organisation générale du travail agricole et l'élévation du niveau de vie permettent à l'agriculteur américain de disposer de loisirs tant pour sa formation et son information que pour ses distractions.

2° Il faut également souligner l'importance croissante qu'attache le fermier américain à l'aspect commercial de son activité. Les difficultés qu'il a rencontrées pour écouler sa production dans des conditions satisfaisantes l'ont, en effet, conduit à considérer qu'il avait beaucoup à attendre d'une meilleure connaissance et d'une meilleure organisation de ses marchés et d'un aménagement rationnel de ses ventes. D'où l'importance prise par « la fonction commerciale » de l'exploitant à côté de « la fonction de production » proprement dite. Les efforts faits par les producteurs pour aller à la « conquête de leurs marchés » ont été souvent cités en exemple aux agriculteurs d'autres pays (1). Ces efforts revêtent des formes diverses et exigent de la part des producteurs une adaptation continue de leurs méthodes, compte tenu de l'évolution rapide des structures commerciales, caractérisée par une intégration et une concentration croissantes.

En fait, les producteurs ne se substituent pas, sauf exception, aux fonctions traditionnelles du commerce. Ils s'efforcent de présenter un front uni à leurs clients et prennent en charge une série d'opérations nouvelles visant à assurer un meilleur ajustement d'une offre et d'une demande que le progrès technique et l'amélioration du pouvoir d'achat rendent très fluctuantes. Considérant que les intermédiaires n'assument pas ces fonctions avec tout le dynamisme nécessaire, les producteurs agricoles s'efforcent de rechercher eux-mêmes les besoins réels des consommateurs et de s'informer de leurs réactions par des études de marché, d'effectuer les recherches concernant la mise au point de nouveaux produits, d'informer leurs clients par la publicité et les relations publiques. Ces diverses activités, qui visent l'accroissement des ventes et qui sont regroupées sous le terme de promotion des ventes, tendent à se séparer du circuit de distribution proprement dit. Elles impliquent évidemment une action collective et reposent sur la notion de coopération, d'association et de groupements. En assumant cette fonction nouvelle, le producteur agricole prend position dans les activités des secteurs secondaires et tertiaires où les perspectives

---

(1). Sur ce point, on se reportera à l'ouvrage du R. P. de Farcy : *L'Agriculteur à la conquête de son marché. Expériences américaines.*

d'expansion sont plus favorables que dans les activités de production du secteur primaire.

Les pouvoirs publics et les organisations syndicales appuient cette action des producteurs. C'est ainsi que l' « American Agricultural Marketing Association », créée en 1959 comme une filiale du syndicat d'exploitants, l' « American Farm Bureau Federation », apporte un appui national aux associations locales de vente créées par les producteurs. Elle vise à leur permettre de coordonner leurs efforts à l'échelon régional ou national par un échange d'informations et par un contact au niveau le plus élevé avec les acheteurs. Elle leur fournit également des éléments précis sur la situation des marchés. L'action des pouvoirs publics dans le domaine de la commercialisation des produits agricoles présente également un certain nombre de traits originaux qui seront exposés dans la suite de ce rapport.

*Il résulte en définitive de ces données caractéristiques du comportement du fermier américain une très grande souplesse d'adaptation de l'agriculture américaine à l'évolution des techniques et aux transformations des marchés. Sans disposer d'un revenu comparable aux autres catégories sociales, l'exploitant moyen américain bénéficie de ce fait d'un niveau de vie élevé. L'état d'esprit qui l'anime, les moyens et les méthodes qu'il a mis en œuvre pour parvenir à ce résultat méritent à maints égards de retenir notre attention au moment où l'agriculture française se trouve confrontée à des problèmes analogues.*

## II. — Les exploitations agricoles.

Contrairement à une idée fréquemment répandue en France, l'exploitation agricole courante aux Etats-Unis n'est pas une grande exploitation ; c'est une ferme de taille moyenne, à caractère familial, très mécanisée et gérée de façon commerciale.

*La superficie moyenne des exploitations est de 300 acres environ, soit 120 hectares. Si l'on ne tient compte que des fermes dites « commerciales » au nombre de 2.400.000, c'est-à-dire celles qui ont un revenu suffisant pour rémunérer convenablement le travail de l'exploitant, sans inclure les « part time farms » au nombre de 1.300.000 qui ne constituent le plus souvent qu'une activité secondaire pour ceux qui les exploitent, la superficie moyenne est plus élevée. De plus, il ressort des statistiques américaines que le nombre*

des fermes diminue constamment sans que la surface cultivée baisse considérablement, ce qui signifie que la superficie moyenne des exploitations tend à augmenter. Au cours des douze dernières années, le nombre des exploitations agricoles a, de fait, diminué de plus d'un tiers, alors que la surface cultivée n'a baissé que de 3 %. Mesurée en hectares, la ferme moyenne américaine (120 hectares) apparaît donc nettement plus grande que l'exploitation française moyenne (15 à 20 hectares). Mais la superficie n'est pas à elle seule une bonne unité de mesure, étant donnée la conception extensive de l'agriculture américaine. Si l'on envisage l'exploitation en fonction de la valeur des denrées agricoles qu'elle produit, on constate que le rendement brut moyen par exploitation n'est que deux fois et demie plus élevé aux Etats-Unis qu'en France. Enfin, si l'on tente de mesurer la dimension des entreprises agricoles par le nombre de travailleurs qu'elles emploient, on constate que l'exploitation américaine occupe, en moyenne, moins de travailleurs que l'exploitation française. Pour 3.700.000 fermes il n'y a en effet que 7.100.000 travailleurs agricoles, dont 1.900.000 salariés travaillant plus de vingt-cinq jours par an. Grande par sa superficie et par l'importance de sa production, l'exploitation agricole américaine est donc essentiellement familiale par sa main-d'œuvre.

Seule l'extrême *mécanisation des exploitations*, qui est un des traits les plus frappants de l'agriculture aux Etats-Unis, permet de cultiver, d'une façon il est vrai souvent extensive, des surfaces considérables avec un minimum d'hommes. La population agricole est, de ce fait, en constante diminution. Alors qu'elle s'élevait, en 1940, à 22 % de la population totale, elle n'en représentait plus que 8,7 % en 1959.

L'essor de la mécanisation est facilité, il est vrai, par un certain nombre de facteurs favorables :

- structure foncière : exploitations d'un seul tenant, composées de champs immenses non morcelés, groupés autour des bâtiments ;
- spécialisation des exploitations sur quelques productions ;
- bas prix des machines et du carburant.

Le développement de l'équipement et de la motorisation ne représente cependant qu'une partie de la somme des *techniques nouvelles* (semences sélectionnées, nouveaux hybrides, engrais spécialisés, protéines, antibiotiques, hormones) mises en œuvre par le fermier américain et qui explique l'ampleur de la révolution

technique intervenue dans les exploitations et la progression des rendements : de 1940 à 1950, les rendements moyens ont augmenté de 15 % ; de 1950 à 1960, de 35 %, dont 32 % pour le blé, 35 % pour le maïs, 55 % pour le coton. La part des différents éléments contribuant à la production (imput) s'est, de ce fait, considérablement modifiée. La main-d'œuvre représentait 56 % du total en 1940 et 30 % aujourd'hui, tandis que les machines sont passées de 10 à 22 %, les engrais et amendements de 2 à 5 %, les achats d'aliments, de semences ou d'animaux de 5 à 11 %.

Si peu de fermes pratiquent la monoculture intégrale, elles ont toutes une activité dominante et atteignent un degré de spécialisation plus accentué que la plupart des exploitations françaises.

Toutes les exploitations que la délégation a pu visiter au cours de son périple présentaient ce trait commun d'avoir une activité nettement dominante :

— *exploitation céréalière* d'une surface de 500 acres, dont 40 % inclus dans le programme de mise en repos des terres et bénéficiant à ce titre d'une subvention de 56 dollars par acre, 30 % en maïs, 15 % en soja, 15 % en blé et orge ;

— *exploitation laitière* de 40 têtes à laquelle était adjoint un élevage de porcs ;

— *ferme d'élevage* de 300 têtes, véritable atelier à viande où les bovins élevés par lots importants sur des espaces limités, nourris à base de maïs ensilé, atteignent en douze à quinze mois un poids de 450 à 550 kg pour être livrés à l'abattage ;

— *exploitation maraîchère et fruitière* de Californie, véritable usine aux champs, où la spécialisation, la mécanisation, l'irrigation sont très développées et où l'atelier de conditionnement est un élément essentiel de l'exploitation.

L'insécurité des conditions économiques et la rapidité d'évolution des techniques ont conduit les agriculteurs américains à concevoir des bâtiments de ferme qui soient susceptibles de s'adapter à des usages différents et à des techniques nouvelles de travail. Les bâtiments de ferme sont, de ce fait, simples, légers, peu coûteux, facilement modifiables et d'un aménagement rationnel en vue de simplifier le travail. Les constructions en bois et matériaux légers (fibro-ciment) qui répondent à ces nécessités sont donc largement répandues. On ne peut manquer d'être frappé, en visitant une ferme américaine, par cette conception simple des bâtiments d'ex-

exploitation, la coquetterie et le confort de l'habitation, l'importance du matériel d'exploitation proprement dit, considéré comme plus rentable que des bâtiments trop importants et d'un entretien coûteux.

### III. — La commercialisation des produits agricoles.

Les problèmes posés par la commercialisation des produits agricoles aux Etats-Unis sont extrêmement complexes. Leur solution est rendue particulièrement difficile du fait des distances énormes que doivent parcourir les denrées périssables avant d'atteindre les grands centres de consommation. Il ne saurait être question de donner ici une analyse complète de ces problèmes (1), pas plus que de considérer que les solutions américaines ne présentent que des avantages et sont transposables, telles quelles, en Europe. Cependant, la délégation n'a pu manquer d'être frappée, au cours de ses visites et des conversations qu'elle a eues tant avec les représentants de l'administration qu'avec ceux de la profession agricole et du commerce, par certains aspects des structures et des méthodes de la commercialisation des produits agricoles et de leur évolution récente qui est caractérisée par :

— *la concentration rapide de la fonction commerciale et le développement des arrangements verticaux ;*

— *les efforts des producteurs pour s'organiser et présenter un front uni à leurs clients ;*

— *l'intervention croissante des pouvoirs publics en vue de promouvoir une approche scientifique des problèmes de transport, de commercialisation et de distribution des produits agricoles et de maintenir un certain équilibre, au demeurant fragile, entre les divers intérêts en présence.*

#### A. — LA CONCENTRATION DE LA FONCTION COMMERCIALE

La rapide concentration du commerce de détail en Amérique est bien connue, caractérisée notamment par le développement des chaînes organisées et celui, plus rapide encore, des « supermarkets ».

---

(1) On se reportera avec intérêt à deux études récentes :

« Les pouvoirs publics et la commercialisation des produits agricoles aux Etats-Unis », Documentation française, mai 1962.

« Rapport de la mission Fruits et légumes aux Etats-Unis », Centre technique inter-professionnel des fruits et légumes, juillet-août 1961.

Les supermarchés, dont la création donne lieu, le plus souvent, au développement de véritables centres commerciaux à la périphérie des agglomérations urbaines, assurent actuellement 70 % environ du total des ventes des produits alimentaires (contre 54 % en 1954 et 4 % seulement en 1939). Ils présentent pour les consommateurs l'avantage de leur permettre de faire tous leurs achats, en un seul lieu facilement accessible en voiture, en une seule fois pour toute la semaine.

La réduction des coûts est rendue possible essentiellement par la centralisation des achats le plus souvent effectués directement sur les lieux de production (ou de transformation) et la diminution des frais de main-d'œuvre due aux méthodes de vente. Le développement des supermarchés a obligé les autres commerçants à s'adapter. C'est ainsi que les détaillants isolés les plus évolués se sont groupés en chaînes coopératives ou volontaires mettant en commun leur service d'achat, d'entreposage et de promotion.

Cette concentration horizontale s'accompagne le plus souvent d'une *intégration verticale*. Pour assurer la continuité de leurs ventes, les chaînes de détail s'efforcent en effet de contrôler les sources de production et les opérations intermédiaires (installations de stockage, ou de vente en gros, fabrication de produits transformés : farines, produits laitiers, conserves, pâtes alimentaires, etc.), ce qui tend à réduire très sensiblement le nombre d'acheteurs sur le marché.

En dépit du risque réel de voir se créer des situations monopolistiques (répartition des achats, entente sur les prix), l'efficacité économique de ces formules commerciales n'est pas discutable. *Il est cependant probable que l'assainissement du circuit de distribution et l'amenuisement des marges commerciales (1) qui en sont résultés ont bénéficié davantage au consommateur qu'au producteur.*

Cette évolution du commerce de détail n'est pas sans avoir de sérieuses répercussions sur les *marchés de gros* des centres de consommation. Si ces marchés continuent à bénéficier d'un certain mouvement de marchandises (achats de détaillants isolés, des collectivités, etc.), la plus grande partie des approvisionnements est désormais acheminée soit directement des lieux de production, soit par le canal des industries de transformation sur les entrepôts privés des grandes chaînes de distribution.

---

(1) La marge commerciale brute moyenne d'un supermarché visité par la délégation est de 20 % pour les produits alimentaires, de 26 % pour les autres produits.

Le problème de la distribution de la viande aux Etats-Unis mérite une attention particulière (1). Ses principaux traits, concentration et spécialisation, sont en effet très différents de ceux qu'on observe en France. Des transformations importantes sont intervenues depuis la seconde guerre mondiale qui intéressent tous les stades de la distribution, qu'il s'agisse du marché du bétail, de la structure des abattoirs, du commerce de gros et de détail.

Les trois principales voies de la commercialisation qui s'offrent aux producteurs de bétail sont les marchés-gares, les marchés aux enchères et les ventes à la ferme soit directement aux abattoirs, soit à des marchands de bestiaux. Avant la dernière guerre, 90 % du bétail passait par les grands marchés-gares terminaux : Chicago, Omaha, Saint-Louis... Ces marchés-gares représentent encore une des principales formes de commercialisation. C'est ainsi que le marché d'Omaha, que la délégation a eu l'occasion de visiter — l'un des plus grands marchés et centres de conserve de viande au monde, qui a reçu plus de 6 millions de têtes de bétail en 1961 — assure l'approvisionnement des grands abattoirs industriels voisins généralement possédés par des compagnies privées, « les Packers », qui font des conserves ou expédient les carcasses vers les magasins de détail de l'Est. C'est également par ce marché que passe la plus grande partie du bétail expédié dans vingt Etats différents pour l'élevage et l'engraissement.

Cependant, sous l'effet du développement des transports routiers (2) et aussi des progrès de l'information chez les producteurs, des modes de vente plus décentralisés prennent une place croissante. C'est ainsi qu'on assiste au développement des *marchés aux enchères*, au nombre de 2.200, qui ont permis la mise en service de nombreux abattoirs de dimension moyenne ou petite, situés loin des marchés-gares et en plein milieu des régions de production. Ces marchés ont un caractère local et la plus grande partie du bétail y provient d'une distance inférieure à 40 kilomètres. On assiste, également, au développement de la *vente directe* entre le « packer » et le fermier qui court-circuitent tout lieu public de vente.

La décentralisation des modes de vente affecte également la *structure des abattoirs*, caractérisée par une très forte concentration jusqu'en 1940. La tendance récente est, en effet, de créer des abat-

---

(1) Ce problème a fait l'objet d'une remarquable étude de M. Jean Chaudouet : « Quelques aspects du problème de la viande aux Etats-Unis », Centre d'études économiques, janvier 1960.

(2) Plus des trois quarts du bétail reçu dans les marchés-gares et à peu près tout le bétail des marchés aux enchères sont maintenant transportés par camions.

toirs moins vastes et plus proches des régions de production. La décentralisation géographique et la déconcentration des abattoirs s'accompagnent enfin d'une certaine spécialisation.

Alors qu'avant la guerre la plupart des abattoirs traitaient toutes les espèces de viandes, les centres d'abatage tendent actuellement à se spécialiser dans une ou deux espèces seulement et même dans des types de bétail déterminés.

Au *stade de détail*, la plus grande partie de la viande est désormais vendue dans les magasins à libre service, soit succursales de chaînes, soit « supermarkets », et la petite boutique du boucher indépendant a presque disparu de certaines grandes villes. Le travail de préparation de la viande fraîche (découpage au stade du gros et du détail, désossage, conditionnement, emballage...) est de plus en plus fréquemment transféré des magasins de détail à des établissements centraux spécialisés (centre d'abatage, grossistes...), ce qui entraîne des gains de productivité par suite d'une meilleure organisation du travail.

On doit enfin noter que les changements intervenus dans la structure de la distribution de la viande depuis vingt ans et *les progrès réalisés ont été largement facilités par le système de classement officiel par qualités. De plus en plus, la viande ressemble, dans la distribution, à un produit industriel aux qualités standard.*

Dans son esprit, dans certaines de ses modalités comme dans son évolution récente, l'organisation du marché de la viande aux Etats-Unis comporte, pour nous, des enseignements intéressants.

## B. — L'ORGANISATION DES PRODUCTEURS

Les efforts déployés par les producteurs pour faire face aux risques d'intégration et de domination par un commerce de plus en plus concentré ont déjà été évoqués lors de l'examen du comportement de l'agriculteur américain (1). On soulignera seulement que ce développement de l'activité commerciale du monde agricole, qui devient aussi une nécessité vitale pour l'agriculteur français, implique fondamentalement une très grande souplesse d'adaptation qui ne peut résulter que d'une formation plus poussée et d'une information plus large des exploitants ainsi qu'une meilleure aptitude à l'action commune.

---

(1) *Supra* : page 11.

### C. — L'INTERVENTION DES POUVOIRS PUBLICS

Traditionnellement, aux Etats-Unis (comme en Europe), les organismes publics s'intéressaient davantage à la production agricole qu'à la commercialisation, et l'intervention gouvernementale se limitait à un service de mercuriales. On assiste actuellement, sous la pression des difficultés, à une intervention croissante des pouvoirs publics dans ce domaine, que ceux-ci agissent comme acheteurs de produits agricoles, comme conseillers des producteurs, des commerçants ou des consommateurs ou comme arbitres des droits de chacun. Cette action ne pouvant reposer que sur une connaissance approfondie des phénomènes en cause, une place de plus en plus importante est, de ce fait, accordée à la recherche dans le domaine de la commercialisation des produits agricoles.

#### 1° *Les recherches dans le domaine de la commercialisation des produits agricoles.*

Les recherches de commercialisation sont conduites par l' « Agricultural Marketing Service » (A. M. S.) ainsi que par l' « Economic Research Service » (E. R. S.), qui relèvent, l'un et l'autre, du Ministère de l'Agriculture. Menées en collaboration avec les services agricoles et les universités de cinquante Etats, elles visent à apporter à l'exploitant un soutien légal et technique, généralement considéré comme essentiel au maintien de son influence sur le marché.

Les activités de l'A. M. S. sont essentiellement orientées vers l'amélioration des circuits commerciaux et portent, de ce fait, sur le fonctionnement des circuits de vente, l'étude de la consommation, l'amélioration de la qualité des produits, l'organisation du travail dans les centres de distribution, l'amélioration des moyens de transport, des emballages, des installations de manipulation et de vente.

Les études menées par l'A. M. S., produit par produit, permettent de suivre l'évolution des coûts de commercialisation et de rechercher les moyens de les réduire. Elles font apparaître que les

principaux facteurs de croissance de ces coûts au cours des dix dernières années sont :

— l'augmentation continue des salaires (indice 177 en 1961, base 100 en 1947-1949) ;

— l'augmentation des frais de transport (indice 131 en 1961, base 100 en 1947-1949),

mais aussi l'accroissement des services rendus au consommateur (sélection, présentation).

De son côté, la division de l'étude des marchés de l'« Economic Research Service » poursuit les études plus théoriques sur l'ensemble des circuits de commercialisation du producteur au consommateur : recherches économiques sur la structure des marchés, formation des prix et des marchés, réduction des coûts de production.

Ces services centralisent l'ensemble des recherches effectuées sur ces questions aux Etats-Unis, tant sur le plan administratif que professionnel et universitaire. Cet ensemble de recherches et d'analyse constitue un instrument extrêmement utile pour l'orientation de la politique du gouvernement et l'adaptation du comportement des producteurs.

## 2° *Les recherches sur les nouvelles utilisations des produits agricoles.*

Bien qu'il n'intéresse pas directement la structure de la commercialisation, un autre aspect de l'orientation des recherches en vue d'élargir les marchés agricoles excédentaires mérite également d'être signalé : il s'agit des recherches sur les nouvelles utilisations ou présentations des produits agricoles.

*Les nouvelles utilisations* couvrent soit la substitution d'une matière première minérale par une matière première agricole dans la fabrication d'un produit industriel, soit l'ouverture d'un nouveau marché pour un produit agricole déterminé, à la suite d'une transformation, le plus souvent chimique, de ses propriétés. C'est tout le domaine de la *chimiurgie*.

*Les nouvelles présentations* résultent de l'adoption de procédés permettant d'offrir au consommateur sous un aspect différent une

même matière première destinée à un usage comparable. Leur but est de faciliter son utilisation par la ménagère ou de réduire les frais de transport (1).

Le service de la recherche agronomique du ministère fédéral de l'agriculture comprend une section, « L'Utilization Research and Development », qui se consacre à ces deux types d'opérations.

Son rôle essentiel est d'orienter les recherches conduites dans les différents centres fédéraux disséminés dans le pays. Il est également chargé d'étudier, sous l'angle économique, les disponibilités comparées des matières premières agricoles et minérales de façon à évaluer dans quelle mesure les premières peuvent économiquement concurrencer les autres dans les diverses applications industrielles.

Les recherches fédérales sont conduites dans quatre grands et dix petits laboratoires régionaux. Les quatre grands laboratoires sont ceux de Wyndmoor (Pennsylvanie), Peoria (Illinois), Albany (Californie), Nouvelle-Orléans (Louisiane). Le laboratoire d'Albany, visité par la délégation lors de son séjour en Californie, oriente plus spécialement ses recherches sur les fruits, le riz, les volailles et œufs, les betteraves sucrières, les procédés de déshydratation.

Son activité est partagée à peu près également entre la recherche pure et la recherche appliquée. Le directeur du laboratoire, en accueillant la délégation, définit en ces termes le but des recherches poursuivies : « faire gagner le plus d'argent possible aux agriculteurs et, à cette fin, trouver de nouveaux moyens pour faire vendre les produits de la ferme. »

La variété des problèmes soulevés par les recherches sur les nouvelles utilisations des produits agricoles est telle qu'elle a conduit à effectuer un choix entre les différentes directions possibles. Les projets de sélections doivent répondre à un triple critère : débouché important, prix de revient compétitif, chances raisonnables d'aboutir à une solution technique satisfaisante. La politique actuelle consiste à concentrer les efforts sur les produits excédentaires : blé, maïs, coton, huiles végétales.

Les laboratoires du Ministère de l'Agriculture coopèrent à cette fin avec l'industrie privée, dont les travaux dans ce domaine sont importants, et les centres de recherches des universités.

---

(1) 30 % de la production américaine de pommes de terre est vendue sous forme de produits transformés.

La diffusion des résultats est réalisée par la prise de brevets pour les nouveaux produits ou procédés et par des publications dans les journaux scientifiques.

Parmi les résultats déjà obtenus dans le domaine des *nouvelles utilisations* on citera, par exemple : l'utilisation des céréales dans la préparation du papier ; la préparation de panneaux isolants à l'aide d'amidon de maïs, l'utilisation des huiles végétales comme vernis, les études sur la stabilité de l'huile de soja qui ont permis une large utilisation de ce produit, notamment dans la fabrication des margarines et d'autres produits oléagineux composés, et qui expliquent l'importance capitale qu'occupe aujourd'hui le soja dans l'agriculture américaine, l'emploi de matières grasses animales comme matières plastiques, l'utilisation de déchets animaux pour l'alimentation du bétail.

Dans le domaine des *présentations nouvelles*, on retiendra la mise au point de techniques de concentration, de dessiccation et de pulvérisation (pommes de terre en flocons, jus de fruits en poudre), ainsi que le traitement de tissus de laine ou de coton donnant à ces textiles naturels des qualités identiques à celles des textiles artificiels.

S'il faut se garder de fonder de trop grands espoirs sur les perspectives de débouchés ouvertes par ces recherches, il n'en demeure pas moins que des résultats importants ont déjà été acquis aux Etats-Unis par les services de l'« Utilization Research ». La valeur ajoutée à la production agricole par l'application des résultats de la recherche officielle est, en effet, estimée à 2,5 milliards de dollars environ, soit plus de 10 % du revenu agricole (1). Cet aspect de l'orientation de la recherche agronomique aux Etats-Unis dans le sens d'un accroissement de l'utilisation des produits agricoles mérite donc de retenir toute notre attention.

#### IV. — L'agriculture dans l'économie des Etats-Unis.

Malgré ses progrès remarquables, l'agriculture ne suit pas le rythme de croissance de l'économie américaine. La raison fondamentale réside dans le phénomène, particulièrement accusé aux Etats-Unis, de la faible élasticité de la demande de produits agricoles comparée à la forte élasticité de la demande de produits industriels et de services. Le développement de la production, qui continue à s'affirmer sous l'influence du progrès technique, ne s'accompagne

---

(1) Ce que le producteur américain fournit à l'industrie représente à peu près 10 % de sa production totale, soit trois fois plus que l'agriculteur français.

pas d'un élargissement comparable des débouchés, ceci en dépit d'efforts considérables et efficaces des agriculteurs appuyés par l'Etat, tant pour exercer une action sur la demande intérieure et en réduire la rigidité que pour maintenir un niveau d'exportation élevé. La situation agricole se trouve donc caractérisée par l'existence d'un excédent généralisé de capacité de production.

De ce fait, les problèmes de l'agriculture américaine, ceux du moins qui paraissent retenir plus spécialement l'attention des pouvoirs publics, sont la diminution du nombre des exploitants, la diminution de leur revenu net, l'accumulation des surplus, trois problèmes liés entre eux et que trois séries de chiffres illustrent :

Nombre d'exploitants :

1929 : 6.500.000.

1954 : 4.800.000.

1959 : 3.700.000.

Revenu net par personne en 1959 :

Agriculture : 960 dollars.

Industrie : 2.060 dollars.

Principaux stocks :

Maïs : 355 millions de quintaux (1).

Blé : 347 millions de quintaux (2).

Coton : 2,3 millions de balles (3).

Ainsi, malgré les progrès spectaculaires de la productivité de l'agriculture américaine qui a sensiblement doublé en dix ans — un travailleur agricole nourrissait 14,5 personnes en 1949 et en nourrit 26 actuellement — la part de l'agriculture dans le revenu national est passée de 7,5 % en 1951 à environ 5 % en 1960, alors que la main-d'œuvre agricole représentait encore 7,8 % du total de la population active. Le revenu agricole moyen par tête est inférieur de 50 % environ au revenu des personnes travaillant dans les autres secteurs de l'économie.

A propos de cette structure déséquilibrée du secteur agricole, le Président des Etats-Unis rappelait dans un récent message, qu'un million et demi d'exploitants efficaces assurent 87 % de la production agricole totale tandis que 13 % seulement de cette production est due au travail de plus de 2 millions d'exploitants

---

(1) Les stocks de céréales secondaires qui étaient au total de 76 millions de tonnes en septembre 1961, soit six mois de consommation, ne sont plus que de 66 millions actuellement et l'on prévoit une nouvelle diminution.

(2) Ces stocks de blé correspondent à deux années de consommation. On note également une tendance à leur diminution.

(3) Ces stocks de coton auraient permis à l'industrie de tourner six mois.

disposant de peu de terres, de peu de capitaux et de peu de revenus. Il s'agit donc de faciliter la reconversion de ces exploitants hors de l'agriculture et le regroupement de ces exploitations marginales de façon à en réduire sensiblement le nombre. On estime que 1.600.000 exploitations marginales devraient être regroupées d'ici 1970 de façon qu'il n'en reste plus que 500.000. A ce prix, les experts estiment pouvoir assurer aux familles d'exploitants qui resteraient des revenus comparables à ceux qu'obtiennent les travailleurs des autres secteurs de l'économie. Le principe de la parité n'est pas abandonné mais il ne sera appliqué qu'à la moitié des exploitants actuels.

Cependant, la diminution du nombre d'exploitants n'empêche pas l'accumulation des stocks dont la valeur s'élevait au début de l'Administration Kennedy à environ 9 milliards de dollars (45 milliards de nouveaux francs) et dont la gestion et la résorption représentent une lourde charge budgétaire. Sur un budget de l'Agriculture de 4.936 millions de dollars (prévisions de dépenses pour 1961), la résorption des excédents et le soutien des prix agricoles s'élèvent à plus de 3 milliards de dollars, soit 30 % du revenu net agricole. L'expérience américaine montre en effet que la diminution de la population agricole n'entraîne pas de réduction correspondante des surfaces cultivées. Au contraire, le fait que les unités de production s'agrandissent permet l'adoption de nouvelles techniques de production et les parcelles abandonnées par leur propriétaire et rattachées à une exploitation voisine voient souvent leur rendement augmenter.

L'augmentation de la productivité n'est pas non plus une panacée. La diminution du coût de revient qu'elle entraîne crée une marge qui, au lieu de revenir à l'exploitant, est en partie absorbée par l'accroissement des coûts de commercialisation, l'autre partie profitant au consommateur. *C'est ainsi que la part de l'exploitant, dans le dollar dépensé par la ménagère pour ses produits alimentaires, baisse régulièrement.* De 50 % pour la moyenne des années 1947 à 1949, cette part de l'exploitant est en effet passée à 40 % en 1956 et a atteint pour la première fois en 1961, un taux moyen de 37 % seulement (48 % pour la viande, 43 % pour les produits laitiers, 59 % pour les volailles et les œufs, 30 % pour les fruits et légumes, 17 % pour les produits de boulangerie, 35 % pour les matières grasses). *Alors que la part des dépenses consacrées aux services ne cesse de croître, celle qui va aux produits ne cesse de décroître.* Cette évolution s'explique

en partie par le fait que la ménagère américaine réclame des produits sans cesse plus élaborés et d'une présentation lui rendant la tâche plus facile. Il n'est pas douteux que la diminution des coûts de production bénéficie également au consommateur qui dépense moins de 20 % de son revenu pour sa nourriture (1) et qui, à ce prix, mange aussi bien que le lui commande sa frugalité naturelle.

La situation excédentaire de l'agriculture américaine et l'existence de stocks aussi importants n'ont pas que des répercussions internes. Leurs répercussions sur les marchés mondiaux et sur les producteurs agricoles de tous les pays sont également considérables :

— ces stocks pèsent en permanence sur les cours mondiaux et contraignent les producteurs européens à s'aligner sur des cours de dumping ;

— la pratique de méthodes « non commerciales » et le niveau des cours mondiaux ont un effet psychologique désastreux sur les consommateurs persuadés que le producteur européen est « inefficent » sans voir tout ce qui sépare les conditions de production en Europe et dans les grands pays surproducteurs extra-européens ;

— dans le même sens, les diverses Instances internationales, notamment le G. A. T. T., reprochent à l'Europe soutien des prix et protectionnisme agricole en se refusant de constater que les Etats-Unis disposent d'un véritable arsenal de mesures de protection et de soutien.

Ainsi, les différentes mesures mises en œuvre aux Etats-Unis depuis de longues années pour faire face au problème de la surproduction (soutien des prix, subventions, contingentement des cultures, mise en jachère du sol, distributions gratuites d'aliments, dons à l'étranger, programmes spéciaux) n'ont pas abouti à l'allègement décisif des surplus et à l'assainissement véritable des marchés pas plus qu'à la parité des revenus de l'exploitant agricole et des travailleurs des autres secteurs de l'économie. Cette situation a conduit le Gouvernement actuel à définir une politique agricole tendant à assurer un meilleur équilibre économique et social.

C'est à l'examen de ces mesures que sera consacré le chapitre II du présent rapport.

---

(1) Le chiffre correspondant pour la France est de 40 %.

## CHAPITRE II

### LES ASPECTS ACTUELS DE LA POLITIQUE AGRICOLE DES ETATS-UNIS

On a vu que les diverses tentatives faites entre 1948 et 1960 aux Etats-Unis pour assurer un meilleur ajustement de l'offre et de la demande n'ont pas réussi à arrêter l'accumulation d'excédents ni la diminution des revenus agricoles. Les mesures de contrôle de la production, de développement de la consommation et d'élargissement des débouchés extérieurs mises en œuvre jusqu'ici se sont révélées insuffisantes pour assurer un équilibre satisfaisant entre la production et la consommation et adapter la politique agricole à la révolution technique intervenue dans les méthodes de production. Le doublement de la productivité agricole depuis 1948, la stabilisation de la demande intérieure dont le principal facteur d'augmentation est l'accroissement démographique, soit 1,7 % par an, exigent donc une intervention accrue de l'Etat pour le soutien des marchés agricoles. *Cette intervention s'élève actuellement à environ 3 milliards de dollars (1.500 milliards d'anciens francs), soit 30 % du revenu net agricole.*

En présence de cette situation, le Gouvernement du Président Kennedy a été conduit à définir une politique agricole qui tend, d'une part, à mettre fin à l'accumulation des excédents et à réduire ainsi la charge subie par le contribuable, d'autre part, à augmenter le revenu agricole de façon à assurer au fermier, pour son travail et son capital, une rémunération comparable à celle qu'apporteraient un travail et un capital équivalents dans les autres secteurs de l'activité nationale.

Pour satisfaire ces buts généraux, le programme agricole du Président des Etats-Unis porte sur les points suivants :

1. Mettre l'abondance au service de la paix et de la liberté à travers le monde en prenant des mesures propres à développer la consommation intérieure et l'exportation des excédents ;
2. Promouvoir un meilleur équilibre de l'offre et de la demande en renforçant les contrôles de la production ;
3. Assurer la protection et l'utilisation des ressources humaines et naturelles.

## I. — Politique de développement de la consommation intérieure et des débouchés extérieurs.

### A. — CONSOMMATION INTÉRIEURE

L'élargissement des programmes gouvernementaux de distribution alimentaire déjà existants repose sur le principe directeur d'une meilleure utilisation du potentiel de production de l'agriculture américaine et doit permettre d'assurer des rations alimentaires satisfaisantes à tous les consommateurs.

#### *Le « School Lunch Program ».*

Le programme des repas scolaires répond au double objectif d'améliorer la santé des enfants d'âge scolaire tout en élargissant les débouchés des exploitants. Le Gouvernement fédéral apporte une contribution en nature et en espèces. L'essentiel des crédits est attribué en espèces entre les différents Etats selon une formule qui attribue à chacun d'entre eux une somme proportionnelle à la population d'âge scolaire (5 à 17 ans) et inversement proportionnel au revenu moyen de ses citoyens. Ce programme existe depuis 1933 mais n'a pris sa forme définitive qu'avec le vote du National School Lunch en 1946.

Aujourd'hui, les écoles qui y participent groupent plus des deux tiers des élèves du primaire et du secondaire. Les crédits servent à rembourser une partie (environ un quart) du montant de chaque repas servi par les écoles participant au programme. En échange, l'école est tenue de respecter des normes de diététique, s'engage à acheter, dans la mesure du possible, les produits déclarés en excédents temporaires par le Ministère de l'Agriculture, à accepter et à utiliser au maximum les produits offerts gratuitement par le Ministère, à fournir des repas gratuits ou à prix réduit à tous les enfants reconnus par les autorités locales comme incapables de payer le prix imposé, à ne pas faire de bénéfice sur cette opération et à garder le contrôle de la préparation des repas. Les sommes mises en jeu par ce programme sont importantes.

Le budget pour l'année fiscale 1963 prévoit 125 millions de dollars auxquels s'ajoutent les quote-parts individuelles. En effet, la loi veut que pour tout dollar fédéral dépensé au titre de ce programme, les élèves ou les Etats en dépensent au moins trois. En règle générale, l'Etat local donne une contribution équivalente à celle de l'Etat fédéral, le reste, soit la moitié, étant à la charge des parents.

*Le « School Milk Program »*

Le Gouvernement subventionne, au titre de ce programme, la distribution de lait dans les écoles et les colonies de vacances.

On a pu observer une augmentation de 40 % de la consommation moyenne dans les écoles, mais on ignore l'influence de cette évolution sur la consommation à la maison. C'est un fait que la consommation a surtout augmenté chez les enfants provenant des familles les moins aisées et aux niveaux d'éducation les moins élevés.

*Le « Food Stamp Plan »*

Inauguré au cours du printemps 1961, le programme de distribution de tickets d'alimentation a été appliqué expérimentalement dans huit régions pilotes. Les résultats favorables que l'on y a constatés conduisent le Gouvernement américain à envisager de substituer ce programme à celui de distributions directes aux économiquement faibles qui présente, tant au point de vue pratique qu'au point de vue social, des inconvénients importants. Il s'appliquerait alors à quelque 4 millions de bénéficiaires pour un coût annuel de 360 millions de dollars. Le principe du Food Stamp Plan est original : les données statistiques actuelles permettent d'évaluer avec relativement de précision la valeur des achats alimentaires effectués par une famille de composition et de mode de vie déterminés et possédant un revenu connu. Toutes familles ayant des sources de revenus inférieures à un certain plafond peuvent participer au plan. Elles versent au Gouvernement la totalité de la somme qu'elles sont supposées dépenser pour leurs achats alimentaires. En échange de ce versement, le Gouvernement donne des tickets d'alimentation sous forme de timbres spéciaux de 25 cents ou d'un dollar, représentant au total une valeur sensiblement plus élevée que la somme versée. Cette différence

représente la subvention gouvernementale ; son pourcentage varie : il est d'autant plus élevé que le revenu de la famille considérée est faible. Il est calculé suivant un barème prédéterminé. Le bénéficiaire peut ensuite aller dans l'épicerie de son choix faire les achats qu'il désire, et payer la partie alimentaire de ses emplettes à l'aide des coupons qu'il utilise comme il utiliserait des billets de banque. De même, l'épicier dépose à sa banque ces coupons au même titre que ses autres recettes. La banque est remboursée par le Gouvernement.

Les enquêtes faites, tant auprès des consommateurs bénéficiaires que du commerce de distribution, montrent que les achats alimentaires effectués dans ces conditions ont augmenté dans une proportion représentant 90 % des sommes versées par le Gouvernement. Un tel rendement est considéré comme exceptionnellement bon. Le programme est simple dans ses modalités pratiques ; il semble être reçu avec faveur par les bénéficiaires pour plusieurs raisons. Le programme de distribution directe nécessitait que l'on vienne une fois par mois prendre livraison, dans des centres sociaux, de quantités importantes de produits peu variés. Le programme actuel a moins l'aspect d'une opération charitable, dans la mesure où le chef de famille paie ses timbres, fut-ce à un taux très réduit. Il peut, avec ceux-ci, acheter les produits alimentaires de son choix (à l'exception des boissons alcoolisées et des produits importés) en petites quantités, à intervalles aussi fréquents qu'il le désire, et suivant des modalités sauvegardant son amour-propre.

Les commerçants qui bénéficient ainsi — sans complications supplémentaires — d'un surcroît de chiffre d'affaires, semblent également apporter une collaboration efficace à la bonne marche du programme.

*La mise en œuvre de l'ensemble de ces programmes gouvernementaux fait qu'un Américain sur six utilise des produits alimentaires à des conditions spéciales.*

Il convient enfin de signaler le « *Plentiful Foods Program* » qui cherche à encourager l'utilisation de produits en excédent temporaire. Le Ministère de l'Agriculture, en coopération avec les magasins de vente au détail, monte des opérations de publicité et de promotion destinées à attirer l'attention des consommateurs sur les produits en question et sur les prix généralement favorables auxquels ils peuvent être achetés.

B. — DÉBOUCHÉS AGRICOLES EXTÉRIEURS

L'intervention du Gouvernement dans la vente des produits agricoles à l'étranger est capitale. De nombreuses lois permettent d'aider les différents types d'exportations et une très large proportion des ventes américaines ne pourrait pas se dérouler sans subvention officielle tant que les cours mondiaux resteront à leur niveau actuel. Au titre de l'un ou l'autre de ces programmes, les ventes de blé ou d'autres produits sont ou ont été largement subventionnées.

Le texte le plus important dans ce domaine reste l' « Agricultural Trade Development and Assistance Act » de 1954, plus connu sous le nom de « loi 480 ».

Durant l'exercice 1960-1961, il a été exporté en vertu des divers titres de cette loi pour 1.371 millions de dollars de produits, ce qui porte à 7.575 millions de dollars la valeur globale (sur le marché d'exportation) des produits agricoles livrés dans le cadre du programme à fin juin 1961.

TABLEAU I

Exportations de produits agricoles effectués par les Etats-Unis au titre de la Public Law 480 et exportations agricoles totales de ce pays, par exercice financier.

RUBRIQUE	MOYENNE 1954/1955 1956/1957.	1957/1958.	1958/1959.	1959/1960.	1960/1961.	1954/1955 à 1960/1961.
	(Millions de dollars.)					
Public Law 480 :						
Titre I <sup>er</sup> .....	474	659	725	825	934	4.564
Titre II.....	87	92	56	65	146	621
Titre III.....						
Troc .....	275	100	132	151	147	1.354
Dons .....	161	173	131	104	144	1.036
Total P. L. 480.....	997	1.024	1.044	1.145	1.371	7.575
Autres exportations.....	2.792	2.979	2.675	3.372	3.575	20.978
Exportations totales.....	3.789	4.003	3.719	4.517	4.946	28.553
	(Pourcentage.)					
Exportations au titre de la Public Law 480 en pourcentage des expor- tations totales.....	26	26	28	25	28	27

Les opérations de cette nature représentent environ 27 % des exportations agricoles totales effectuées par les Etats-Unis de 1955 à 1961.

Calculée sur la base du coût pour la « Commodity Credit Corporation », la valeur globale du programme avait atteint, fin 1961, 15.800 millions de dollars.

C'est pour le riz, le blé, le maïs, le coton et les huiles végétales que les livraisons effectuées en vertu de la Public Law 480 ont représenté la plus forte proportion des exportations totales du produit considéré.

TABLEAU II

Place des différents produits dans les programmes exécutés en vertu du titre I de la Public Law 480.

PRODUIT	MOYENNE					Juillet-	Juillet-
	1954/1955 1956/1957.	1957/1958.	1958/1959.	1959/1960.	1960/1961.	décembre 1960.	décembre 1961.
	(Millions de dollars.)						
Blé et farine de blé....	265,8	238,9	410,2	694,5	1.113,1	222,5	562,0
Coton .....	113,9	140,9	108,1	92,1	181,0	95,7	62,9
Matières grasses.....	79,1	111,0	150,4	63,8	46,0	19,6	198,1
Céréales secondaires...	30,4	100,7	50,0	57,2	65,7	44,0	50,8
Riz .....	49,6	25,5	34,5	64,7	114,3	17,4	21,2
Tabac .....	38,6	33,0	33,4	21,5	17,9	11,7	19,7
Produits laitiers.....	6,9	18,7	4,4	1,0	2,2	1,5	12,7
Divers .....	14,9	12,1	5,2	1,8	0,8	—	0,8
<b>Total .....</b>	<b>599,2</b>	<b>680,8</b>	<b>796,2</b>	<b>996,6</b>	<b>1.541,0</b>	<b>412,4</b>	<b>928,2</b>

Le titre I, le plus important, permet la vente de produits agricoles américains provenant des stocks commerciaux et payables en monnaie du pays acheteur.

Les accords sont négociés de gouvernement à gouvernement, ce qui permet de protéger les ventes commerciales normales, d'éviter que les produits ne soient revendus sans l'autorisation des Etats-Unis et de décider de l'utilisation des monnaies locales. Ces dernières sont, soit utilisées par le Gouvernement américain pour payer ses dépenses dans le pays, pour aider ses exportateurs, ses touristes ou ses industriels, soit rendues au Gouvernement du pays acheteur sous forme de prêt de développement économique.

Le titre II permet à la C. C. C. de faire don d'une partie de ses stocks pour venir en aide aux populations frappées par des

calamités naturelles. Toutefois, ces dons sont de plus en plus utilisés à deux fins particulières :

- le paiement en nature d'une partie des salaires des ouvriers employés dans des grands travaux de développement économique ;
- la mise au point de programmes de distribution de repas dans les écoles.

Les fonctionnaires américains voient dans les opérations de ce type la meilleure utilisation possible de leurs excédents.

*Le titre III* permet l'établissement de deux catégories d'opérations :

- dons effectués par le Gouvernement aux agences charitables américaines, qui distribuent à leur tour ces produits alimentaires en différents points de la planète ;

- accords de troc pour lesquels les pays producteurs de matières premières d'intérêt stratégique obtiennent des produits agricoles, en échange desquels ils fournissent au Gouvernement américain des matériaux stratégiques destinés à la constitution de stocks militaires sur le territoire américain.

*Le titre IV* permet des ventes en dollars remboursables en vingt ans avec des taux d'intérêt particulièrement bas.

Pour aboutir à une meilleure distribution des excédents actuels le président demandait trois modifications de la loi 480 :

1. Alors que les dons effectués en application du titre II doivent provenir des stocks de la C. C. C., l'amendement proposé permettrait d'utiliser des produits que le Gouvernement se procurerait sur le marché intérieur ;

2. Au titre IV, le nouveau texte permettrait d'utiliser les ventes à crédit pour l'ouverture de nouveaux marchés et la signature d'accords entre le Gouvernement américain et les maisons de commerces privées américaines ou étrangères.

3. Un nouveau titre V permettrait aux Etats-Unis de participer à des programmes multilatéraux d'aide aux pays sous-développés, tel le plan de distributions mondiales actuellement mis sur pied, conjointement par les Nations Unies et par la F. A. O., ou tout plan analogue.

Enfin, parmi les nouvelles mesures envisagées, on retiendra également la détermination par le Président, chaque année, de l'importance du déficit alimentaire et nutritionnel du monde, et de

la portion de ce déficit que les Etats-Unis s'engagent à combler. Cette contribution s'intégrerait dans des plans à long terme et permettrait aux pays importateurs d'en tenir compte dans l'établissement de leurs plans de développement ; elle s'efforcera, comme dans le passé, de ne pas nuire au commerce des pays alliés.

On voit ainsi l'importance croissante du rôle joué par l'Etat comme utilisateur direct, comme créateur de débouchés ou comme intermédiaire dans la commercialisation des produits agricoles. Cette action est un des facteurs importants de l'équilibre des marchés. Elle crée également des circuits qui influencent inévitablement l'ensemble des opérations commerciales. Sous-estimer l'importance de ce phénomène reviendrait à ne pas reconnaître un des chemins détournés par lesquels les pouvoirs publics s'intègrent de plus en plus directement dans les rouages économiques de la Nation.

## II. — Politique d'ajustement de la production.

S'agissant de la production, les objectifs du programme agricole visent à la fois à définir les structures souhaitables du monde rural, à fixer les niveaux de production et à arrêter les moyens indispensables pour atteindre ces buts.

### A. — LES STRUCTURES

Le recensement de 1959 avait mis en évidence la disparition, dans les cinq années précédentes, d'un million d'exploitations agricoles. Il en reste actuellement un peu moins de 4 millions dont 2 millions seulement sont considérées comme viables par le Ministère de l'Agriculture ? D'ici à 1970, 1.600.000 exploitations marginales se regrouperaient de telle sorte que leur nombre serait ramené à 500.000.

Et, échange de cette réduction sensible du nombre total d'exploitations, de l'ordre de 50 % en moins de dix ans, les programmes gouvernementaux devraient être conçus de façon à assurer aux familles d'exploitants des revenus comparables à ceux qu'obtiennent les travailleurs dans les autres branches de l'activité nationale, pour un effort et un investissement comparables. C'est-à-dire que si le principe de la parité n'est pas abandonné, le Gouvernement ne songe à l'atteindre qu'au bénéfice de la moitié des exploitants actuels.

## B. — LES QUANTITÉS

Le plan du Ministère, dans sa première étape, cherche à réduire les stocks les plus importants.

Partant de la théorie de la gestion de l'offre qui revient à manipuler le robinet de la production en tenant compte des différentes utilisations possibles, le plan prend pour hypothèse un niveau déterminé de consommation, d'exportations commerciales et de distributions aux pays sous-développés. Il fixe également un rythme progressif de réduction des stocks.

C'est ainsi, par exemple, que pour le blé le but est de ramener les stocks des 1,3 milliards de boisseaux actuels à 600 millions en 1967. Un calcul analogue a été fait pour les céréales fourragères, le coton, le sucre, etc.

Lorsque ces différentes réserves auront été amenées au niveau souhaité, il sera possible de laisser la production s'accroître légèrement de façon à suivre l'évolution de la consommation. Désormais, celle-ci ne croît pratiquement pas plus vite que la population. L'augmentation de revenus reste sans effet sur la demande alimentaire, exception faite des incidences du développement des programmes d'aide aux classes les plus pauvres.

Dans le domaine des exportations, on ne paraît pas escompter un développement sensible des débouchés solvables. Quant aux envois de produits alimentaires aux pays sous-développés, ils se maintiendraient aux alentours des 2 milliards de dollars actuels.

## C. — LES MOYENS

Pour contenir la production et maintenir les revenus agricoles à un niveau satisfaisant, un certain nombre de mesures sont envisagées :

### 1. *Réorganisation de la Banque du sol.*

Une banque du sol révisée, élargie et travaillant à plus long terme serait instaurée. Elle aurait pour but d'obtenir une véritable reconversion des surfaces. Débutant en 1965,

elle mettrait complètement hors circuit, en quelques années, près de 30 millions d'hectares de fertilité médiocre. La banque du sol actuelle, qui n'accepte plus de nouvelles terres depuis 1960, contient encore quelque 12 millions d'hectares qui seront rendus progressivement à la production au fur et à mesure de l'expiration des contrats. Les 30 millions d'hectares de la nouvelle banque seraient transformés en bois, en herbages permanents, en parcs nationaux et en réserves naturelles. Le Gouvernement pourrait acheter le sol et le louer pour de longues périodes, partageant ensuite avec les exploitants ou les administrations locales les coûts et les profits d'établissement et de gestion de ces forêts et de ces parcs. Trois opérations pilotes seraient lancées en 1962.

2. *L'exode rural*, considéré comme nécessaire, serait facilité. Une agence du Gouvernement financerait la formation technique et la réorientation des jeunes gens dans les secteurs extra-agricoles par des prêts d'un minimum de 7.000 NF par an et d'un maximum de 30.000 NF, remboursables en vingt ans.

3. *Les dispositifs de contrôle de la production*. — Enfin, les principales cultures devront être contrôlées au moyen de programmes tenant compte de leurs caractéristiques propres.

*Pour le blé*, les superficies seraient encore réduites. Le minimum légal de 55 millions d'acres serait aboli et le Gouvernement serait autorisé à fixer les emblavures à un niveau permettant une réduction progressive des stocks qui ont atteint le niveau record de 1 milliard et demi de boisseaux. Les prix de soutien seraient abaissés à 1 dollar 40 le boisseau contre 2 actuellement, soit 26 NF le quintal contre 37 NF. Toutefois, une partie de la récolte serait couverte par un certificat de commercialisation et payée au prix actuel. Ce certificat correspondrait, en somme, pour chaque producteur, à une part du marché à prix plein. C'est pratiquement le principe du quantum appliqué, en France, aux producteurs de blé. Ce système ne serait appliqué qu'après un vote favorable des deux tiers des exploitants. L'alternative serait une liberté complète de plantation assortie d'une suppression totale des prix garantis. Les pertes de revenus causées par les réductions obligatoires de surface seraient compensées par des subventions gouvernementales.

*Pour les céréales secondaires*, le système prévu comporterait également une nouvelle réduction des emblavures entraînant une production légèrement inférieure à la consommation. Le programme actuel de limitation volontaire pourrait être remplacé, sous réserve d'un référendum positif des producteurs, par des contrôles obligatoires. Toutefois, les quotas de plantation, au lieu d'être individualisés par produits, pourraient être remplis indifféremment par du maïs, du sorgho, de l'avoine ou de l'orge. Comme pour le blé, le Gouvernement verserait des paiements compensateurs.

*Produits laitiers.* — Le programme gouvernemental envisagé pour les produits laitiers propose l'organisation d'un contrôle quantitatif sur un produit vendu librement jusqu'ici. En effet, le prix garanti du lait n'était, jusqu'ici, accompagné d'aucune limitation de la production.

La nécessité d'un contrôle résulte de l'augmentation continue de la production accompagnée d'une diminution de la consommation, particulièrement nette en 1961. Ici, encore, le plan fait appel à une version du principe du quantum de commercialisation réparti entre les différentes exploitations laitières. Tout producteur dépassant son allocation se verrait infliger une amende. Le Gouvernement limiterait à 300 millions de dollars par an la somme consacrée au soutien du prix du lait. Les dépenses supplémentaires seraient financées par le système de pénalisations.

*Coton.* — Les planteurs de coton se verraient appliquer un double prix : quantum au prix garanti et le reste au prix mondial.

Le Gouvernement préconise donc pour deux catégories de produits importants (lait et coton) l'application du principe du financement partiel par les producteurs, de leurs propres excédents.

\*  
\* \*

Ce programme, s'il est finalement adopté (1), marquera un tournant important de la politique agricole américaine. D'ici 1980, 20 millions d'hectares devront être retirés de la production, soit l'équivalent actuel des surfaces en blé, alors que la population des Etats-Unis sera passée de 185 à 250 millions de personnes. Le Gouvernement propose, en conséquence, d'étudier activement les utilisations autres qu'agricoles des ressources humaines et matérielles.

Quel que soit le sort qui sera finalement réservé à l'ensemble de ce programme, il a le mérite de poser dans toute son ampleur l'un des plus difficiles problèmes qui se posent avec acuité, aujourd'hui aux Etats-Unis, demain à l'Europe occidentale.

Aux deux principaux reproches qui lui sont faits : conduire à l'enregimentation complète des fermiers et à une augmentation sensible du coût des produits alimentaires, ses défenseurs rétorquent que s'il est vrai que le programme prévoit une intervention accrue du Gouvernement dans l'agriculture, il n'y a pas d'autres moyens pour assurer aux exploitants agricoles un niveau de vie comparable à celui des autres secteurs de l'activité nationale. Par ailleurs, les programmes de contrôle de la production seraient préparés en coopération avec les exploitants intéressés qui auraient la responsabilité de leur administration après les avoir approuvés à une majorité des deux tiers. Il s'agirait donc d'une coopération consentie devant aboutir à une augmentation des niveaux de vie, préférable à une liberté théorique accompagnée d'une diminution constante des revenus.

---

(1) Après la réaction hostile du Syndicat d'Exploitants, l'« American Farm Bureau Federation », traditionnellement opposé aux contrôles de production, après l'approbation nuancée de la « National Farmers Union », la Chambre des Représentants a, en effet, rejeté le projet du Gouvernement, le 21 juin, par 215 voix contre 205. A la suite de cet échec, les partisans du Gouvernement avaient présenté un texte sauvant ce qui pouvait l'être du texte rejeté. Le Sénat et la Chambre ayant ainsi voté deux textes sensiblement différents, il revenait à une Commission paritaire de trouver un compromis. Le succès du Gouvernement est d'avoir réussi à faire adopter un texte qui est finalement plus proche de son projet initial que ne l'étaient les textes votés par la Chambre et le Sénat.

La nouvelle loi, l'Agricultural Act de 1962, comporte un vaste éventail de dispositions traitant à la fois de la reconversion des régions productrices, des ventes à l'étranger d'excédents et de la politique de production du blé et des céréales secondaires pour les campagnes 1963 et suivantes.

On doit souligner l'importance des modifications apportées par cette loi au titre IV de la loi 480. Jusqu'ici, ces dispositions permettaient la vente en dollars, de gouvernement à gouvernement, de surplus agricoles américains, assortie de crédits à long terme et à taux d'intérêt réduit.

En vertu du nouveau texte, le Gouvernement américain peut désormais conclure ces ventes non plus seulement avec les gouvernements étrangers, mais également avec des groupes particuliers, notamment des sociétés d'importation ou d'exportation, ce qui peut être un moyen déguisé d'assouplir l'attitude du Gouvernement américain à l'égard des pays d'obédience communiste en permettant au négoce d'écouler les excédents alimentaires américains vers ces pays en les faisant transiter par un pays tiers.

### CHAPITRE III

## LES ETATS-UNIS ET LA POLITIQUE AGRICOLE COMMUNE DE LA C. E. E.

Suivie avec le plus grand intérêt aux Etats-Unis, la mise en œuvre de la politique agricole commune de la C. E. E. est un sujet de préoccupation dont la délégation a recueilli maints échos tant auprès des représentants de l'Administration que des professionnels.

Les agriculteurs américains, dont le point de vue est partagé par l'Administration, craignent, une fois le Marché commun réalisé, de perdre un de leurs gros marchés d'exportation, ceci au moment où le Congrès se trouve saisi d'un projet instituant de nouvelles limitations pour certaines productions.

La valeur totale des exportations agricoles américaines s'est élevée, en 1961, à environ 5 milliards de dollars, dont 3,4 au titre d'exportations commerciales payables en dollars et 1,5 au titre des programmes spéciaux d'aide alimentaire (loi 480). Les pays du Marché commun ont absorbé, au cours de cette période, pour environ 1,1 milliard de dollars de produits agricoles américains, soit le tiers environ des exportations agricoles commerciales et 32 % des exportations des Etats-Unis vers ces pays. Les tableaux III et IV donnent la répartition de ces exportations par pays et par nature de produits.

**Le territoire des Etats-Unis par rapport à celui des six pays du Marché Commun.**

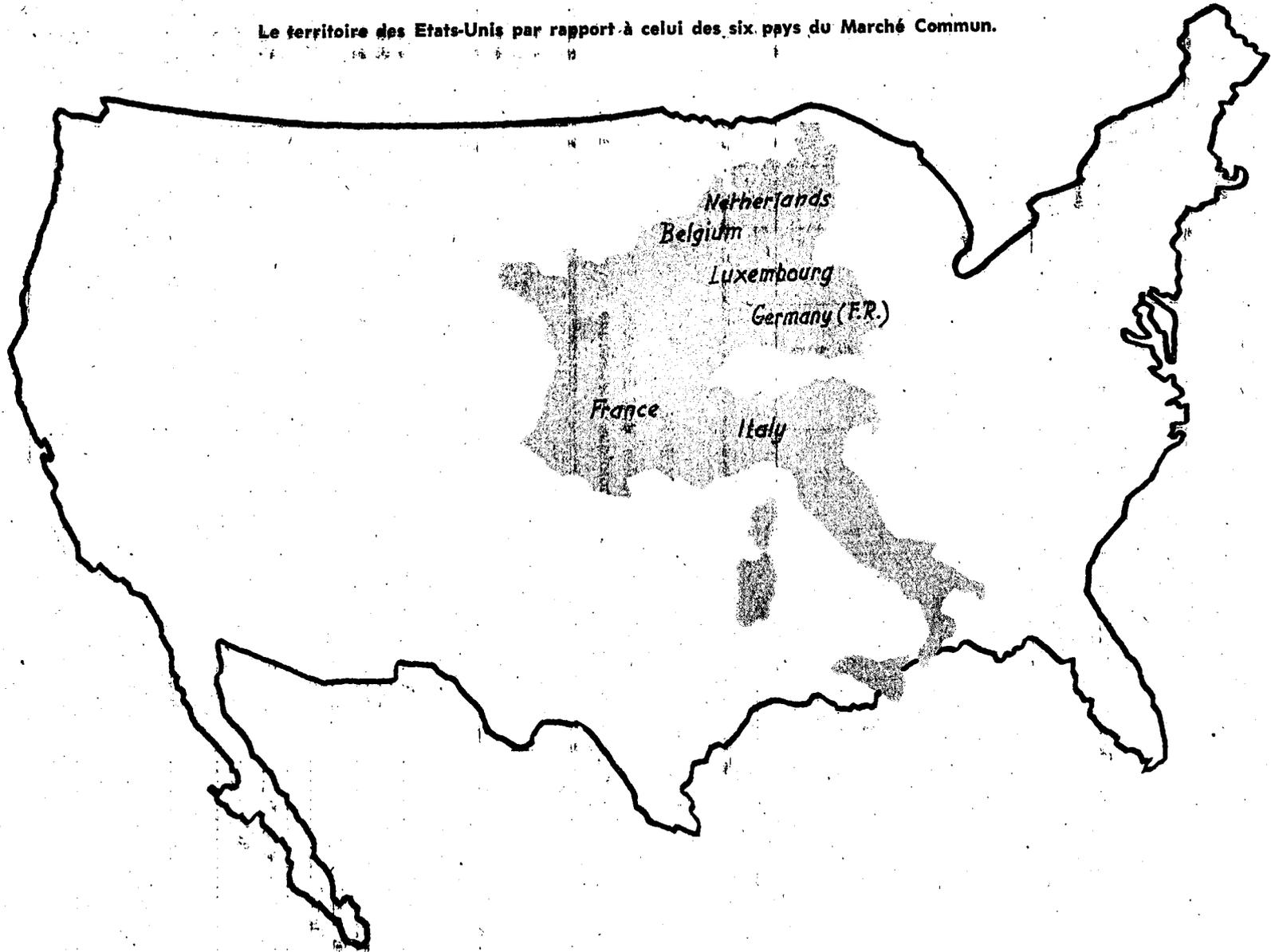


TABLEAU III

**Exportations agricoles des Etats-Unis pour l'année fiscale 1961.**

MARCHANDISES	TOTAL	PAYABLE en dollars	VERS le Marché commun	MARCHE commun en pourcentage du total des exportations	MARCHE commun en pourcentage des exportations en dollars
	(En milliards de dollars.)				
Volailles .....	85	84	36	42	43
Grains pour le bétail....	531	379	197	37	52
Graines de soja.....	344	326	118	34	36
Coton .....	937	708	266	28	38
Tabac .....	385	312	87	23	28
Grains de coton et huile de soja .....	148	74	30	20	41
Blé et farine.....	1,151	326	120	10	37
Divers .....	1,365	1,184	247	18	21
<b>Total .....</b>	<b>4,946</b>	<b>3,393</b>	<b>1,101</b>	<b>22</b>	<b>32</b>

TABLEAU IV

**Exportations agricoles des Etats-Unis  
vers les pays de la Communauté économique européenne (année fiscale 1961).**

PRODUITS	TOTAL pour les pays de la C. E. E.	ALLEMAGNE de l'Ouest.	FRANCE	ITALIE	PAYS-BAS	BELGIQUE et Luxembourg.
	(En milliers de dollars.)					
Blé et farine.....	120,297	11,100	2,860	77,908	20,767	7,662
Céréales fourragères.	196,543	31,019	394	9,079	108,656	47,395
Produits laitiers.....	2,297	68	21	1,626	381	201
Bétail et viande de bœuf .....	3,323	74	523	14	2,614	98
Porc .....	556	453	3	1	95	4
Volailles et œufs....	35,626	29,509	157	653	4,543	764
Fruits et légumes....	60,443	26,104	6,761	2,160	14,873	10,545
Lard .....	31,083	9,502	201	13,592	7,023	765
Coton (non trans- formé) .....	270,411	66,723	81,083	66,562	28,342	27,701
Tabac (non trans- formé) .....	86,798	50,298	4,015	4,084	18,772	9,629
Graines de soja....	118,499	38,466	3,818	10,431	55,098	10,686
Huiles végétales....	29,805	19,243	598	439	7,994	1,531
Divers .....	145,086	37,797	11,673	26,730	55,042	13,844
<b>Total .....</b>	<b>1.100,767</b>	<b>320,356</b>	<b>112,107</b>	<b>213,279</b>	<b>324,200</b>	<b>130,825</b>

Dans la même année, les Etats-Unis n'ont importé que pour 220 millions de dollars de produits agricoles en provenance des pays du Marché commun, soit 10 % seulement de ces importations (tableau V).

TABLEAU V

Importations des Etats-Unis en provenance des pays  
de la Communauté économique européenne.

1957-1958 — 1960-1961

PAYS D'ORIGINE	Année commençant le 1 <sup>er</sup> juillet			
	1957-1958	1958-1959	1959-1960	1960-1961
	(En milliers de dollars.)			
<b>Produits agricoles :</b>				
Allemagne occidentale...	25,543	28,392	30,153	29,245
France .....	35,975	38,352	42,075	45,487
Italie .....	48,600	56,261	57,014	57,005
Pays-Bas .....	72,847	88,400	84,396	80,114
Belgique et Luxembourg.	6,403	5,800	6,597	8,365
<b>Total C. E. E.....</b>	<b>189,368</b>	<b>217,205</b>	<b>220,235</b>	<b>220,216</b>
Autres pays .....	3.740,775	3.786,814	3.796,765	3.420,775
<b>Total produits agri-     coles .....</b>	<b>3.930,143</b>	<b>4.004,019</b>	<b>4.017,000</b>	<b>3.640,991</b>
<b>Produits non agricoles :</b>				
Allemagne occidentale....	580,428	738,241	931,475	808,710
France .....	218,624	346,790	428,570	306,116
Italie .....	198,130	274,589	354,058	305,151
Pays-Bas .....	105,854	121,079	132,169	128,298
Belgique et Luxembourg..	234,346	345,859	411,048	311,278
<b>Total C. E. E.....</b>	<b>1.337,382</b>	<b>1.826,558</b>	<b>2.257,320</b>	<b>1.859,553</b>
Autres pays.....	7.531,060	8.064,578	9.020,674	8.290,287
<b>Total produits non     agricoles .....</b>	<b>8.868,442</b>	<b>9.891,136</b>	<b>11.277,994</b>	<b>10.149,840</b>
<b>Importations totales.....</b>	<b>12.798,585</b>	<b>13.895,155</b>	<b>15.294,994</b>	<b>13.790,831</b>

Dans la perspective d'adhésion de la Grande-Bretagne à la C. E. E., il convient d'ajouter que la Grande-Bretagne a acheté aux Etats-Unis, en 1960-1961, pour une valeur de 510 millions de dollars de produits agricoles.

Un tiers environ des exportations totales de produits agricoles des Etats-Unis est donc dirigé vers les pays d'Europe occidentale (C. E. E. et Grande-Bretagne). Si l'on ne considère que les exportations commerciales, cette part s'élève à la moitié environ. C'est donc 50 % de l'ensemble des exportations commerciales de produits agricoles effectuées par les Etats-Unis qui prennent la direction de cette région du monde. Autrement dit, l'Europe de l'Ouest est, de loin, le plus solvable des clients extérieurs pour l'agriculteur américain. D'où l'importance qu'attachent les Etats-Unis aux répercussions du développement du Marché Commun et de l'établissement de la politique agricole commune.

Les agriculteurs américains qui paraissent généralement peu informés de la situation réelle de l'agriculture dans les pays de la C. E. E. et des progrès importants réalisés au cours des dernières années dans les domaines de la production et de la productivité, pensaient que l'élévation du niveau de vie au sein du Marché Commun serait de nature à augmenter les débouchés de leurs produits agricoles et que la vocation de l'Europe résidait essentiellement dans l'exportation de produits industriels. Aussi, les accords de Bruxelles de janvier 1962 et l'institution du système de prélèvements ont-ils suscité leur inquiétude. M. Charles Schuman, président de l'une des principales organisations agricoles, le « Farm Bureau » s'en est fait l'écho en déclarant qu'« il était nécessaire que les pays du Marché Commun comprennent clairement que les Etats-Unis ont basé leur soutien à l'édification de la C. E. E. sur une politique d'expansion et non de contraction du commerce international reposant sur le principe de non-discrimination ; qu'une politique d'auto-suffisance de l'agriculture européenne aurait pour effet de réduire le commerce entre la C. E. E. et ses fournisseurs traditionnels, dont les Etats-Unis, qu'une politique européenne de prix intérieurs de soutien à un niveau artificiellement élevé serait anti-économique et conduirait fatalement la Communauté européenne à prendre des mesures restrictives vis-à-vis des importations des pays tiers, ce qui tendrait à reléguer ces pays dans une situation de fournisseurs résiduels ». Il ajoutait que « le Canada, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Afrique du

Sud, le Brésil, l'Argentine et de nombreux autres pays ont, en commun avec les Etats-Unis, un intérêt vital au maintien de libres courants commerciaux avec les pays de la C. E. E. » et concluait « il nous faut convaincre les Européens que l'auto-suffisance agricole ne correspond pas à l'intérêt d'une économie dynamique et en expansion ».

La position de M. Orville Freeman, Ministre de l'Agriculture, avec lequel la délégation a eu un entretien lors de son séjour à Washington, n'est pas moins caractéristique. Elle peut, en substance, se résumer comme suit :

Depuis la fin de la guerre, la productivité de l'agriculture américaine a augmenté deux fois plus vite que dans l'industrie. Les Etats-Unis s'efforcent de régler leur problème de surproduction par un développement dynamique de façon à faire profiter les consommateurs du monde entier de l'efficience de l'agriculture américaine. Ils ont constamment soutenu les buts politiques et économiques de la C. E. E., cela dans l'espoir que le Marché Commun mènerait une politique libérale, favorisant les échanges commerciaux avec les pays tiers. Il est évident que les stocks de produits agricoles américains s'accroîtraient encore si la politique d'importation agricole de la C. E. E. avait pour effet de leur barrer l'accès des marchés européens à des conditions raisonnables et stimulant la concurrence. A cet égard, la politique agricole commune, telle qu'elle a été arrêtée à Bruxelles en janvier dernier, et tout spécialement le système des prélèvements applicables à certains produits, suscite l'inquiétude des milieux agricoles américains qui la jugent protectionniste, autarcique et qui craignent qu'elle n'encourage des productions non compétitives. Si, en effet, le tarif extérieur commun de la C. E. E. peut faire l'objet de négociations avec les pays tiers, le prélèvement, par contre, est fixé unilatéralement et son niveau peut être constamment modifié. La politique agricole commune risque donc d'entraîner un recul des ventes américaines de blé, de riz, de céréales fourragères, de viande, de volailles, de tabac, de fruits et légumes. Et le ministre concluait en montrant la nécessité pour la C. E. E. d'avoir une politique agricole largement ouverte sur l'extérieur.

Traitant de ce problème dans son message au Congrès du 26 janvier 1962, sur la politique commerciale des Etats-Unis, le président des Etats-Unis déclarait : « Le développement du com-

merce présente un intérêt prodigieux pour l'exploitant agricole américain. Un sur sept des agriculteurs américains produit pour l'exportation. L'agriculteur moyen dépend des marchés étrangers pour vendre les fruits des récoltes cultivées dans un sur six des hectares qu'il exploite. 60 % de notre riz, 49 % de notre coton, 45 % de notre blé et 42 % de notre soja sont exportés. L'agriculture est une de nos meilleures sources de devises étrangères ».

« Nos agriculteurs dépendent particulièrement des marchés de l'Europe occidentale. Notre commerce agricole avec cette région penche en notre faveur dans une proportion de 4 contre 1. Les accords récemment conclus (1) ont tout à la fois épuisé nos pouvoirs actuels d'obtenir de nouvelles concessions de la part de l'Europe et jeté les bases de négociations futures sur les exportations agricoles américaines qui seront entreprises lorsque de nouveaux pouvoirs auront été accordés. Mais des pouvoirs nouveaux et souples sont indispensables si nous voulons garder la porte du Marché commun ouverte à l'agriculture américaine et l'ouvrir plus largement encore. Si nous voulons que les fruits de notre productivité étonnante ne s'accumulent pas de plus en plus dans nos entrepôts, nos négociateurs auront besoin à la fois des pouvoirs économiques spéciaux en matière de négociations avec la C. E. E. et des pouvoirs généraux d'abaissement des tarifs de 50 % que demande le projet de loi exposé dans la suite de ce message. »

Il s'agissait, en l'occurrence, du projet pour la libéralisation du commerce, le « Trade Expansion Act » approuvé depuis lors par la Chambre des Représentants et par le Sénat et qui donne à l'Administration américaine :

1. L'autorisation générale de réduire de 50 % les droits existants dans le cadre de négociations réciproques ;

2. L'autorisation spéciale, en ce qui concerne la C. E. E. d'aller jusqu'à la suppression complète des droits de douane pour les produits qui sont fournis dans le monde à raison de 80 % au moins par les Etats-Unis et la C. E. E. réunis.

---

(1) Il s'agit de l'accord conclu entre les Etats-Unis et la C. E. E. dans le cadre de la négociation tarifaire entreprise en 1961 sous l'impulsion de M. Dillon et sous l'égide du G. A. T. T.

Pour éviter à l'économie américaine les contrecoups dangereux d'une concurrence rendue plus vive, deux dispositifs sont prévus :

— une aide spéciale aux industries et aux travailleurs qui auraient à souffrir des importations ;

— des clauses de sauvegarde en vertu desquelles les tarifs pourraient être relevés dans le cas de préjudice grave porté à certaines branches industrielles.

Selon certaines interprétations, ces pouvoirs viseraient notamment à obtenir de la C. E. E. des concessions portant sur les produits agricoles en échange desquelles les Etats-Unis feraient des concessions au Marché commun pour les produits industriels.

D'une façon générale, ces projets, dont l'adoption par le Congrès américain est un fait d'une exceptionnelle importance tant ils traduisent un revirement profond dans la politique commerciale traditionnelle des Etats-Unis, pourraient constituer un premier pas vers une zone de libre échange occidentale que les Etats-Unis tiennent pour indispensable dans l'hypothèse de l'adhésion de la Grande-Bretagne à la Communauté économique européenne. Les Etats-Unis n'accepteraient pas, en effet, pour les produits agricoles des Pays du Commonwealth une place privilégiée sur le marché européen, dont eux ne bénéficieraient pas aussi. Le problème du Commonwealth que pose l'adhésion de la Grande-Bretagne à la C. E. E., s'il était résolu, nous mettrait donc en face d'un autre problème, celui des Etats-Unis et des Pays d'Amérique latine qui ne pourraient accepter de se voir exclus de ce vaste ensemble.

Des concessions en chaîne pourraient sonner le glas de la politique agricole commune au profit d'une vaste zone de libre échange dans lequel se dissoudrait le Marché commun. Il apparaît ainsi que l'adhésion de la Grande-Bretagne à la C. E. E. pose, dans toute son ampleur, le problème de l'organisation des marchés agricoles à l'échelle mondiale.

Les principaux arguments sur lesquels est fondée la position des Etats-Unis vis-à-vis de la politique agricole commune de la C. E. E. reposent sur une certaine incompréhension de la situation agricole dans les pays de la C. E. E. et des conditions du commerce international des produits agricoles.

Il convient, à cet égard, de faire les observations suivantes :

1. Le protectionnisme dont on taxe la politique agricole commune de la C. E. E. s'inscrit, en toute hypothèse, dans un vaste réseau de protectionnismes agricoles dont les Etats-Unis ne sont pas absents (1).

2. La révolution technologique agricole et les complications qui en résultent pour l'écoulement des excédents n'est pas l'apanage de l'agriculture américaine. Les agriculteurs d'Europe occidentale, et tout spécialement l'agriculture française, connaissent également une telle révolution, qui pour s'être manifestée plus tardivement n'en est pas moins profonde et ne va pas sans poser de difficiles problèmes d'ajustement.

3. S'il est vraisemblable que le développement du Marché commun peut avoir une certaine incidence sur la structure du commerce des produits agricoles de la zone tempérée, on doit cependant observer que l'augmentation des échanges intra-communautaires est dans la logique même du développement de tout marché commun.

---

(1) Il y a lieu de rappeler qu'un important arsenal législatif a trait aux restrictions quantitatives à l'importation de produits agricoles étrangers aux Etats-Unis.

Ce sont :

*Le Tarif Act de 1930 :*

- a) Section 336. — Différence des coûts de production aux Etats-Unis et dans le pays exportateur pour un article donné ;
- b) Section 337. — Concurrence déloyale ;
- c) Section 350.

*L'Agricultural adjustment Act' :*

Section 22. — Protection des produits agricoles américains faisant l'objet d'opérations de soutien des cours.

*L'Anti-dumping Act de 1921 (section 201 a) :*

Applicable, après enquête de la Commission du tarif sur le préjudice causé à une industrie américaine, aux produits offerts au-dessous de la valeur équitable, telle qu'elle est définie par la section 201 a de la loi. Entraîne l'imposition de droits compensateurs fixés par l'Administration des Douanes.

*Le Reciprocal Trade Agreements Act' :*

- a) Section 3. — Point critique ;
- b) Section 7. — Clause échappatoire, qui protège une branche de l'économie contre un préjudice sérieux ;
- c) Section 8. — Clause de sécurité nationale.

Cet arsenal a une efficacité certaine, mais qui dépend de facteurs nombreux et variables : santé des industries nationales, pratiques commerciales des pays exportateurs, politique économique du moment, etc...

Toutefois, ces textes généraux ont moins d'importance pour les produits agricoles que la section 22 de l'Agricultural Adjustment Act qui permet au Gouvernement, sur la recommandation de la Commission du Tarif, d'imposer un contingent à l'importation d'un produit déterminé :

- si ce produit fait l'objet d'un programme national de soutien des prix,
- et que les importations risquent de nuire au fonctionnement de ce programme.

Les principaux produits dont l'importation est ainsi contingentée sont : blé et farine, seigle, arachides, beurre et certains fromages.

Il existe enfin des contingents tarifaires pour quelques autres produits dont les bovins sur pied, certains poissons, les pommes de terre, les noix et cerneaux.

4. Les raisons fondamentales pour lesquelles l'agriculture de la C. E. E. ne peut être exposée sans réserve à la concurrence du marché mondial tient aux faits bien connus que :

— les conditions de la production et les caractéristiques des exploitations de la Communauté ne sont pas les mêmes que dans les pays extra-européens aux agricultures extensives ;

— les conditions de la concurrence sont faussées sur le marché mondial par l'intervention des gouvernements. Les prix du marché mondial sont, en effet, souvent très éloignés du niveau des prix pratiqués à la production et à la consommation dans de nombreuses régions du monde, y compris aux Etats-Unis (1).

Il est donc normal que la Communauté européenne économique, tout en recherchant le développement de son commerce extérieur, limite l'influence d'une concurrence internationale anarchique pour ne pas compromettre les intérêts vitaux de son agriculture.

---

(1) En 1960, 40 % des ventes en dollars de produits agricoles à l'étranger avaient bénéficié de subventions de la C. C. C.

## CONCLUSIONS

Intégrée dans une économie industrielle hautement évoluée, l'agriculture américaine se trouve soumise à de profondes et incessantes mutations d'ordre technique, économique et social. Elle présente de ce fait dans son organisation et son évolution récente un certain nombre de traits originaux qui méritent de retenir toute notre attention.

Le problème agricole qui se pose aux Etats-Unis depuis de longues années déjà est, en effet, celui qui commence à se poser en France et qui se posera demain à la Communauté européenne. C'est celui d'une production qui, sous l'effet d'un prodigieux développement du progrès technique, s'accroît plus vite que les débouchés.

Ce passage à une économie de surabondance accélère un processus d'évolution caractérisé par la diminution du nombre des exploitants, la diminution de leurs revenus en dépit des efforts gigantesques consentis par l'Etat pour soutenir les marchés, la concentration des exploitations.

**Il tend à diminuer l'importance des problèmes de production au profit des problèmes de débouchés, des problèmes techniques par rapport aux problèmes d'organisation économique et d'expansion commerciale. Il en résulte une conception nouvelle des problèmes agricoles qui paraît être la caractéristique fondamentale tout à la fois du comportement des producteurs, de l'action des organisations syndicales et de la politique des pouvoirs publics.**

L'insertion étroite de l'activité agricole dans l'ensemble des activités économiques, la continuelle interférence de l'agriculture et des autres activités, la mobilité constante à l'intérieur du corps agricole facilitent d'ailleurs cette évolution dans la mesure même où elles expliquent pour une large part la faculté d'adaptation de l'agriculteur américain à l'évolution rapide des techniques comme aux transformations profondes des marchés.

Scouffrant de ne pouvoir ajuster une capacité de production en plein accroissement à une demande de produits agricoles en faible expansion, constatant que la part qui lui revient dans le prix payé par le consommateur ne cesse de décroître au profit des activités de transformation et de distribution, l'agriculteur américain recherche constamment comment s'adapter aux besoins du consommateur et comment renforcer son pouvoir économique sur les marchés. S'inspirant à cette fin des techniques commerciales qui ont fait leur preuve dans d'autres secteurs, il change ses productions, organise ses marchés, s'appuie sur une action de groupe de manière à présenter un front uni, face à la formidable concentration commerciale qui s'opère aux Etats-Unis. **La « fonction commerciale » de l'exploitant groupé et organisé tend ainsi à prendre une place de plus en plus importante à côté de la « fonction de production » proprement dite où l'esprit d'entraide des fermiers américains se manifestait déjà depuis longtemps.**

Le développement de l'activité commerciale du monde agricole, qui implique de la souplesse d'adaptation de la part des exploitants et la collaboration de cadres rompus aux disciplines économiques et commerciales, est favorisé aux Etats-Unis par une formation professionnelle généralement poussée et une large information des exploitants ainsi que par une aptitude indéniable à l'action de groupe.

Dans cette orientation nouvelle de leur activité, les fermiers américains ont reçu l'appui des pouvoirs publics qui ont infléchi leur intervention dans les domaines traditionnels où elle se situait : enseignement, recherche, vulgarisation, et qui l'ont progressivement étendu à des domaines nouveaux, en vue d'exercer un certain contrôle de la production, d'étendre les débouchés, de surveiller la commercialisation, de soutenir les marchés.

On doit d'abord souligner le rôle important que jouent les Universités dans la vie agricole des Etats-Unis et l'étroite liaison existant entre l'Université et l'agriculture. S'appuyant sur un enseignement agricole de base largement diffusé, les Universités coiffent dans chaque Etat les diverses activités d'enseignement, de recherche, de vulgarisation, et assurent ainsi une liaison permanente entre ces diverses activités et un contact étroit avec les agriculteurs. Donnée dans les Facultés agricoles qui font partie intégrante des Universités, l'enseignement se caractérise par son aspect concret

et par la place de plus en plus importante qui est faite à l'aspect économique et commercial de l'activité agricole (gestion de l'entreprise, comptabilité, études de marchés, promotion de ventes...).

De son côté, la recherche agricole, très active, tend à dépasser le cadre de la recherche agronomique proprement dite pour donner une importance croissante aux recherches économiques et sociologiques, aux recherches orientées vers de nouvelles utilisations ou présentations des produits agricoles ainsi qu'aux recherches intéressant la commercialisation.

Enfin, les résultats de la recherche sont largement diffusés par le canal d'un puissant service de vulgarisation qui, au-delà de la simple diffusion de techniques nouvelles, donne également une place de plus en plus large à l'aspect économique et commercial de l'activité agricole. L'action de ces services est d'autant plus efficace qu'elle recueille l'adhésion de la masse des agriculteurs.

On doit enfin mentionner l'importance croissante du rôle joué par l'Etat en vue d'élargir les débouchés. Deux aspects de cette action doivent notamment retenir notre attention :

**Il s'agit d'une part de la politique de développement de la consommation intérieure par la mise en œuvre de programmes gouvernementaux de distribution alimentaire qui tendent à assurer des rations alimentaires satisfaisantes à tous les consommateurs ;**

**Il s'agit d'autre part de la politique d'intervention du Gouvernement dans la vente de produits agricoles à l'étranger.** Sans cesser de poser un obsédant problème d'écoulement, c'est un fait que les excédents agricoles américains sont devenus, grâce à la législation connue sous le nom de loi 480, un puissant outil au service de l'agriculture et de la politique étrangère. En attendant la nécessaire et inévitable organisation mondiale des marchés, il y a tout lieu de penser que la transposition, sur le plan français, de certains aspects de cette législation présenterait d'incontestables avantages.

Sans doute les méthodes appliquées par les agriculteurs américains et les différentes mesures mises en œuvre par les pouvoirs publics n'ont-elles pas apporté de solutions définitives au problème agricole des Etats-Unis dont on a vu qu'il se posait en des termes d'une ampleur sans cesse croissante. Le Gouvernement américain est si conscient des implications humaines et économiques de cette évolution et de l'ampleur des ajustements qui s'impose à l'agriculture, qu'il estime insuffisant désormais de parer aux crises immé-

diates, qu'il cherche à prendre une vue prospective des choses et à obtenir les moyens d'une politique agricole à long terme lui permettant de guider l'agriculture dans son inévitable évolution.

*Quelles que soient, en définitive, les différences d'échelle et de structure entre l'agriculture des Etats-Unis et celle de la France, il n'en demeure pas moins que, dans ses traits fondamentaux, le problème agricole des Etats-Unis est celui qui se posera demain avec la même acuité aux agricultures industrialisées de l'Europe occidentale. A cet égard, des leçons utiles peuvent être tirées de l'observation de l'expérience américaine dans des domaines où la France cherche encore sa voie.*

*En ce qui concerne la position des Etats-Unis à l'égard de la Communauté économique européenne, la délégation a tiré des divers entretiens qu'elle a eus l'impression très nette que le Gouvernement des Etats-Unis, tout en montrant sa prédilection pour la politique de dons en matière alimentaire, ne ménagerait pas ses efforts pour défendre sa part traditionnelle du marché mondial et maintenir ses débouchés agricoles en Europe, principal client solvable de l'agriculture américaine. On peut donc s'attendre à ce que la politique agricole commune fasse l'objet de vives pressions tant de la part des Etats-Unis que de celle des autres pays tiers, grands exportateurs de produits agricoles (Commonwealth, Amérique latine) en vue d'arriver à un accord qui tendrait finalement à dissoudre le Marché commun en une vaste zone de libre échange occidentale. Les négociations relatives à l'entrée de la Grande-Bretagne dans la Communauté économique européenne peuvent fournir, à cet égard, un excellent terrain de manœuvre.*

La sauvegarde des intérêts vitaux de l'agriculture européenne et au premier chef de l'agriculture française implique donc clairovoyance et fermeté tant de la part des institutions européennes que des négociateurs français pour préserver les principes fondamentaux qui sont à la base de la politique agricole commune.

Cependant, quelle que soit l'ampleur des divergences, des raisons politiques évidentes et le maintien de la solidarité atlantique doivent conduire à rechercher inlassablement une solution au problème complexe des relations commerciales agricoles entre le Marché commun européen d'une part, les Etats-Unis et les autres pays tiers d'autre part. La nécessaire conciliation des intérêts contradictoires en présence doit être recherchée dans la conclusion d'un accord pour une organisation mondiale des marchés

agricoles. La thèse exposée par M. Pisani, Ministre de l'Agriculture, devant la F. A. O. et par M. Baumgartner, ancien Ministre des Finances, devant le G. A. T. T., constitue à cet égard une solide base de discussion.

Pour mettre fin à la ruineuse guerre des prix que se font les grands pays exportateurs, ces propositions visent à normaliser les cours mondiaux des produits agricoles pour la vente aux pays hautement industrialisés, de façon à dégager des ressources accrues en faveur des pays sous-alimentés du Tiers Monde. C'est la seule voie qui, en permettant de régler le problème des surplus agricoles qui écrasent les uns et de la famine qui tue les autres, nous conduise à un meilleur équilibre agricole et alimentaire mondial et, par voie de conséquence, à un meilleur équilibre politique.

Il est temps que le monde occidental, dominant ses égoïsmes nationaux, renonce aux mécanismes auto-destructeurs qui le minent et s'unisse pour « faire de l'abondance agricole une bénédiction » selon l'heureuse expression du Président des Etats-Unis.

Les observations faites par la délégation de la Commission des Affaires économiques et du Plan au cours de sa mission la conduisent à penser que ces problèmes vitaux sont ceux auxquels il importe de rechercher d'urgence des solutions, avec hardiesse et ténacité. C'est à la poursuite de cette œuvre qu'elle convie le Sénat.

## ANNEXES

---

- ANNEXE I. — Statistiques de base sur l'agriculture aux Etats-Unis.
- ANNEXE II. — L'organisation du Ministère de l'Agriculture aux Etats-Unis.
- ANNEXE III. — Budget de l'agriculture pour l'année fiscale 1963.
- ANNEXE IV. — Les prix agricoles garantis 1961.
- ANNEXE V. — Rôle de la Commodity Credit Corporation. — Coût et financement de ses opérations de stockage.
- ANNEXE VI. — Ordres et accords de commercialisation dans l'agriculture américaine.
- ANNEXE VII. — Organisation et fonctionnement du syndicalisme agricole aux Etats-Unis.
- ANNEXE VIII. — Les exportations françaises de produits agricoles et alimentaires vers les Etats-Unis.
- ANNEXE IX. — Notice bibliographique.
-

ANNEXE I

STATISTIQUES DE BASE SUR L'AGRICULTURE AUX ETATS-UNIS (1)

TABLEAU 1

Statistiques sur la population agricole et l'agriculture aux Etat-Unis.

Population agricole :

Population agricole (avril 1960).....	15.635.000
Nombre de fermes (1959).....	3.703.642
Nombre de personnes par ferme.....	4,2
Population totale (avril 1960).....	180.000.000
Population agricole, en pour cent de la population totale (1959)..	8,7

Utilisation de la terre (1959) :

Superficie totale des terres (en acres).....	1.903.824.604
Superficie des fermes (en acres).....	1.120.088.729
Pourcentage de la superficie totale des terres en fermes.....	60
Importance moyenne des exploitations (en acres).....	302,4
Terres irriguées (en acres).....	33.017.822

Exploitation agricole (1959) :

Propriétaires à part entière, nombre de fermes.....	2.116.026
Propriétaires partiels, nombre de fermes.....	809.600
Gérants d'exploitation.....	20.503
Fermiers .....	757.513
Pourcentage de fermiers par rapport au nombre total des fermes.	20,5

Main-d'œuvre agricole (1960) :

Total de la main-d'œuvre agricole active.....	7.100.000
Main-d'œuvre familiale comprenant les exploitants eux-mêmes...	5.200.000
Main-d'œuvre salariée.....	1.900.000
Nombre de personnes nourries par travailleur agricole.....	24,2

Position financière des fermiers (1<sup>er</sup> janvier 1960) :

Valeur totale de l'actif agricole (terre et bâtiments : 125 billions) (autres : 74,3 billions).....	\$ 199,3 billions.
Total des biens immobiliers et autres créances sur la propriété agricole .....	25,7 —
Total des revenus de la propriété.....	173,6 —
Valeur totale de l'actif par ferme.....	53.800 dollars.
Valeur totale de l'actif utilisé par ouvrier agricole .....	28.000 —

(1) 48 Etats. — Alaska et Hawaï non compris.

Revenus des exploitants (1960) :

Revenu agricole (comprenant les subventions gouvernementales)	\$	37,9 billions.
Charges de la production agricole.....		26,3 —
Revenu total net des exploitants.....		12,0 —
Salaires de la main-d'œuvre agricole.....		1,8 —
Revenus non agricoles de la population agricole.....		6,9 —
Total du revenu agricole.....		20,7 —
Total du revenu national.....		383,4 —
Revenu de la population agricole par tête.....		1.327 dollars.

Marché étranger pour les produits agricoles (moyenne au 1<sup>er</sup> juillet, 1955/1960) :

Valeur totale des exportations agricoles.....	\$	4,1 billions.
Valeur totale des importations agricoles.....		4,0 —

TABLEAU 2

Nombre de fermes par catégorie (1959).

CATEGORIE DE FERME	NOMBRE	POURCENTAGE
	(en milliers)	du total.
Exploitations agricoles de type « commercial » (1).	2.377	64,2
Grain commercialisé.....	398	10,8
Tabac .....	190	5,1
Coton .....	242	6,5
Autres produits des champs.....	38	1,0
Exploitations maraîchères (légumes).....	22	0,6
Exploitations maraîchères (fruits et oléagineux).	60	1,6
Exploitations laitières.....	428	11,6
Exploitations avicoles.....	103	2,8
Fermes d'élevage.....	684	18,5
Fermes polyvalentes.....	212	5,7
Autres fermes, divers (2).....	1.326	35,8
<b>Total de toutes les fermes.....</b>	<b>3.703</b>	<b>100,0</b>

(1) Les fermes ont été rangées dans une catégorie particulière si 50 p. 100 ou plus de la valeur des produits vendus viennent d'un seul produit ou d'un groupe étroitement lié à un même produit.

(2) Comprend 37.000 fermes de type commercial en plus des fermes de type non commercial comme le montre le tableau 3.

TABLEAU 3

Nombre de fermes par classe économique (1960).

CLASSE ECONOMIQUE	NOMBRE	POURCENTAGE du total.
	(En milliers.)	
Total des exploitations agricoles de type commercial (1).....	2.412	65,2
Classe I (valeur des produits vendus \$ 40.000 ou plus).....	102	2,8
Classe II (valeur des produits vendus \$ 20.000 — \$ 39.999).....	210	5,7
Classe III (valeur des produits vendus \$ 10.000 — \$ 19.999).....	482	13,0
Classe IV (valeur des produits vendus \$ 5.000 — \$ 9.999).....	653	17,6
Classe V (valeur des produits vendus) \$ 2.500 — \$ 4.999).....	617	16,7
Classe VI (valeur des produits vendus) \$ 50 — \$ 2.499).....	348	9,4
Total des autres fermes.....	1.288	34,8
Travail à temps partiel (2).....	882	23,8
Résidence rurale (3).....	404	10,9
Hors catégorie (4).....	3	0,1
<b>Total de toutes les fermes.....</b>	<b>3.703</b>	<b>100,0</b>

(1) Fermes dont la valeur des produits vendus est de \$ 250 ou plus si le fermier travaille en dehors de la ferme moins de 100 jours par an ou si le revenu du travail extérieur à la ferme de la famille est moins important que la valeur des produits vendus.

(2) Dans le cas de fermiers de moins de soixante-cinq ans et dont la valeur des produits vendus va de \$ 50 à \$ 249,9, si le fermier travaille à l'extérieur plus de 100 jours par an ou si le revenu du travail extérieur à la ferme dépasse celui des produits vendus.

(3) Dans le cas de fermiers de plus de soixante-cinq ans qui vendent des produits dont la valeur va de \$ 50 à \$ 249,9.

(4) Principalement des fermes privées ou publiques de type institutionnel.

TABLEAU 4

Surface cultivée, rendement, production, prix et valeur de production des principales cultures (1960).

CULTURE	UNITÉ	ACRE	RENDE-	PRODUC-	PRIX	VALEUR
		cultivé.	MENT	TION	moyen.	de la
		(Milliers.)	(Unités.)	(Million d'unités.)	(Dollars par unité.)	(Million de dollars.)
Maïs .....	Boisseau.	82.117	53,0	4.353	,96	4.229
Blé .....	—	52.643	25,9	1.363	1,75	2.383
Avoine .....	—	27.091	42,9	1.161	,61	710
Soja .....	—	23.516	23,8	559	2,00	1.115
Orge .....	—	13.951	30,3	423	,84	354
Seigle .....	—	1.652	19,4	32	,87	28
Lin .....	—	3.431	9,1	31	2,66	83
Riz .....	Cwt.	1.595	34,1	54	4,59	250
Sorgho .....	Boisseau.	15.444	41,3	638	,815	515
Coton brut.....	Livre.	15.316	448,0	15	(1) ,31	2.217
Foin .....	Tonne.	69.294	1,75	121	(2) 22,00	2.501
Haricots secs.....	Cwt.	1.437	12,46	18	7,06	126
Arachides (ramassées et battues) .....	—	1.408	12,59	1.773	,10	178
Pommes de terre.....	Boisseau.	1.443	177,9	257	2,11	541
Patates douces.....	Cwt.	223	70,3	15,7	3,84	62
Tabac .....	Livre.	1.144	17,1	1.960	,611	1.198
Sucre de canne.....	Tonne.	330	22,3	7,4	(3) 7,32	54
Sucre de betterave.....	—	960	17,2	16,5	(3) 11,70	193
Total 79 cultures .....						19.597

(1) Prix moyen jusqu'au 1<sup>er</sup> décembre.

(2) Prix du foin vendu en bottes.

(3) Ne comprend pas les subventions gouvernementales d'après le Sugar Act 1960 est basé sur les prix moyens du marché jusqu'au 10 décembre.

Source : « Annual Summary of Crop Production » et « Crop Values ».

TABLE DE CONVERSION DES UNITÉS AMÉRICAINES EN UNITÉS DU SYSTÈME MÉTRIQUE

Un hectare = 2,471 acres.

Un acre = 0,4047 hectares.

Un kilomètre = 0,62137 miles.

Un mile = 1,6093 kilomètre.

Un kilogramme = 2,2046 livres.

Une livre = 0,4536 kilo.

Un litre = 1,0567 quart.

Une tonne courte = 2.000 livres = 907,18 kgs.

Une tonne longue = 2.240 livres = 1.016,05 kgs.

Un boisseau = 60 livres (blé, soja).

Un boisseau = 32 livres (avoine).

Un boisseau = 56 livres (maïs, seigle et lin).

1 Cwt. = 50,8023 kilogrammes = 112 livres.

TABLEAU 5

Cheptel : nombre, valeur par tête et valeur totale par catégories  
au 1<sup>er</sup> janvier 1961.

CATEGORIES	NOMBRE (Par 1.000 têtes.)	VALEUR	VALEUR
		par tête. (En dollars.)	totale (1). (En million de dollars.)
Bovins .....	97.139	134,00	13.046
Vaches laitières (2) .....	(19.291)	(208,00)	(4.004)
Porcs .....	55.305	27,00	1.492
Chevaux et mulets .....	3.089	112,00	345
Moutons .....	32.932	»	480
Poulets .....	357.910	1,25	447
Dindons .....	6.840	4,94	34
<b>Total</b> .....			<b>15.497</b>

Source : Livestock and Crop Inventory, 1<sup>er</sup> janvier 1961. — Stat. Bul. n° 278.  
(1) Valeur brute.  
(2) Comprises dans les bovins.

TABLEAU 6

Produits du bétail : production, prix perçus par les exploitants  
et valeur totale de la production en 1960.

PRODUITS	PRODUCTION (Million de livres.)	PRIX	VALEUR
		par 100 livres. (Dollars.)	de la production (1). (Million de dollars.)
Lait .....	122.920	4,17	5.137
Bovins et veaux (2) .....	28.705	26,3	7.550
Porcs .....	18.989	15,30	3.048
Moutons et brebis (3) .....	1.660	16,0	333
Poulets d'élevage .....	1.143	12,2	146
Poulets .....	6.020	16,9	1.015
Dindons .....	1.510	25,4	377
Oeufs (4) .....	4.800	0,36	1.838
<b>Total</b> .....			<b>19.384</b>

(1) Valeur brute.  
(2) Prix du bétail. Prix moyen pour 100 livres de veau = 22,90.  
(3) Valeur des agneaux. Prix moyen pour 100 livres de mouton = 5,62.  
(4) Les chiffres pour les œufs montrent la production en millions de douzaines et le prix agricole en dollars par douzaine.

TABLEAU 7

Révenu agricole brut, charges de la production agricole  
et total du revenu agricole net.

PRODUITS	EN MILLIONS de dollars.	POURCENTAGE du total.
<i>Revenu agricole brut.</i>		
Revenu total des produits commercialisés.	34.014	88,7
Bovins et veaux.....	7.396	21,7
Porcs .....	2.857	8,4
Moutons et agneaux.....	329	1,0
Produits laitiers.....	4.737	13,9
Œufs .....	1.728	5,1
Poulets .....	1.125	3,3
Dindons et autres volailles.....	431	1,3
Laine .....	111	0,3
Autres articles.....	224	0,7
Total du cheptel et des produits..	— 18.938	— 55,7
Céréales .....	2.508	7,4
Cultures nourricières.....	2.942	8,6
Coton (tissus et grains).....	2.364	7,0
Cultures oléagineuses.....	1.354	4,0
Tabac .....	1.157	3,4
Arbres fruitiers et noisetiers.....	1.575	4,6
Légumes .....	1.769	5,2
Cultures sucrières.....		
Autres cultures.....	1.407	4,1
Total des cultures.....	— 15.076	— 44,3
Montant des subventions gouvernemen- tales .....	693	1,7
Valeur des produits consommés directe- ment .....	1.342	3,6
Valeur locative des habitations agricoles..	2.020	5,3
	258	0,7
Total du revenu agricole brut .....	— 38.327	— 100,0

PRODUITS	EN MILLIONS de dollars.	POURCENTAGE du total.
<i>Charges de la production (1960).</i>		
Total des frais d'exploitation courants....	19.006	72,1
Achat de fourrage.....	4.848	18,4
Achat de bétail.....	2.508	9,5
Achat de semences.....	538	2,1
Engrais et chaux.....	1.463	5,5
Réparation des bâtiments.....	618	2,3
Carburants .....	1.572	6,0
Frais de fonctionnement des véhicules.	1.365	5,2
Réparations de machines.....	431	1,6
Divers .....	2.728	10,4
Main-d'œuvre salariée.....	2.935	11,1
Dépréciation du capital agricole.....	4.144	15,7
Impôts sur la propriété agricole.....	1.553	5,9
Intérêts sur les hypothèques agricoles....	636	2,4
Fermage pour les propriétaires non exploitants .....	1.030	3,9
Charges totales de production .....	26.369	100,0
<i>Revenu agricole net (1960).</i>		
Revenu total net de l'agriculture.....	11.958	

TABLEAU 8

Ressources, prix et rendements par ferme. Différentes fermes à type commercial (1960).

CATEGORIE DE FERME et situation.	SURFACE EXPLOITABLE		MAIN-D'ŒUVRE agricole.		TOTAL du capital agricole.	REVENU agricole brut.	CHARGES d'exploit- ation.	REVENU agricole net.
	Total.	Terre cultivée.	Total.	Salariés.				
	En acres.		En heures.			En dollars.		
Exploitations laitières :								
Central Northeast .....	226	84	4.400	840	40.600	12.341	8.280	4.061
Eastern Wisconsin .....	146	86	4.150	380	45.350	9.950	6.860	3.090
Western Wisconsin .....	176	83	4.160	350	31.260	8.476	5.058	3.418
Fermes laitières + élevage porc :								
Southeastern Minnesota .....	163	103	3.990	330	49.960	9.839	5.981	3.858
Porcs et lait .....								
Élevage de porcs et bœufs...	178	109	4.420	440	56.240	11.939	7.323	4.616
Engraissement porcs et bœufs..	249	112	3.500	240	48.520	8.171	5.204	2.967
Grain commercialisé .....	216	155	4.150	540	83.370	23.221	17.799	5.422
Fermes du Corn Belt :	248	206	3.230	320	109.660	15.159	8.379	6.780
Fermes avicoles New-Jersey (pro- duction d'œufs) .....	10	0	5.700	900	55.730	29.738	25.276	4.462
Fermes de production cotonnière								
Southern Piedmont .....	214	64	4.400	2.040 (1)	24.480	5.237	3.390	1.847
Texas :								
Black Prairie .....	190	118	2.840	580	37.760	6.123	3.898	2.225
High Plains (non irrigué)...	426	322	3.160	940	59.140	14.417	6.345	8.072
High Plains (irrigué)....	369	284	7.050	4.460	113.950	29.889	15.045	14.844
Mississippi Delta :								
Small .....	58	36	3.200	740	13.550	4.168	2.409	1.759
Large-scale .....	1.000	610	30.260	27.060 (1)	205.770	65.017	41.243	23.774
Fermes arachides-coton :								
Southern Coastal Plains.....	177	69	3.950	980	16.500	6.939	3.717	3.222

CATEGORIE DE FERME et situation.	SURFACE EXPLOITABLE		MAIN-D'ŒUVRE agricole.		TOTAL du capital agricole.	REVENU agricole brut.	CHARGES d'explo- itation.	REVENU agricole net.
	Total.	Terre cultivée.	Total.	Salariés.				
	En acres.		En heures.					
Exploitations de tabac :								
North Carolina Coastal Plain :								
Tabac, coton.....	100	37	5.930	3.360 (1)	25.250	8.517	5.026	3.491
Kentucky Bluegrass :								
Tabac, cheptel, zone inté- rieure .....	212	60	4.250	1.700	98.940	13.073	7.579	5.494
Tabac, lait, zone intermé- diaire .....	113	25	3.500	180	21.780	5.197	2.705	2.492
Tabac, lait, zone exté- rieure .....	130	41	4.590	550	40.510	9.745	5.163	4.582
Exploitations de blé de printemps :								
Northern Plains :								
Blé, céréales secondaires, élevage .....	715	405	2.810	430	51.630	10.698	6.309	4.389
Blé, maïs, cheptel.....	515	345	3.540	200	52.540	10.245	4.717	5.528
Blé, fourrages grossiers, bétail .....	810	421	3.190	230	47.460	10.398	4.770	5.628
Exploitations de blé d'hiver :								
Southern Plains :								
Blé .....	773	368	3.040	360	91.270	16.602	6.104	10.498
Blé, sorgho.....	750	416	3.110	260	88.450	17.859	5.713	12.146
Pacific Northwest :								
Blé, pois.....	576	380	3.470	770	177.480	21.290	10.270	11.020
Blé, jachère.....	1.363	450	3.640	720	138.470	19.395	9.752	9.643
Ranch à bétail :								
Northern Plains.....	4.380	255	4.060	870	82.680	11.720	6.732	4.988
Intermountain region.....	1.735	174	5.210	1.210	87.930	17.346	7.773	9.573
Southwest .....	11.150	19	3.710	1.310	161.590	16.713	9.611	7.102
Ranch de moutons :								
Northern Plains.....	6.638	218	8.820	4.940	100.650	23.242	15.168	8.074
Southwest .....	13.445	20	5.890	3.310	208.530	22.421	12.319	10.102

(1) Comprend le travail de métayer.

TABLEAU 9

**Heures de travail manuel par unité de production et facteurs s'y rapportant  
pour le bétail sélectionné et cultures effectuées (1910/1914 et 1955/1959).**

PRODUITS	1910/1914 (moyenne).	1935/1939 (moyenne).	1955/1959 (moyenne).	CHANGEMENT en pourcentage.	
				1910/1914 1935/1939	1935/1939 1955/1959
<i>Bétail.</i>					
Vaches laitières :					
Heures de travail par vache.....	146	148	116	+ 1,4	— 21,6
Lait par vache.....	3.842	4.401	6.201	+ 14,5	+ 40,9
Heures de travail pour 100 litres de lait..	3,8	3,4	1,9	+ 10,5	— 44,1
Bétail autre que les vaches laitières :					
Heures de main-d'œuvre pour produire 100 livres.....	4,6	4,2	3,4	— 8,7	— 19,0
Porcs :					
Heures de main-d'œuvre pour produire 100 livres.....	3,6	3,2	2,8	— 11,1	— 12,5
Volailles et œufs :					
Heures de main-d'œuvre pour 100 œufs produits .....	2,0	1,7	0,9	— 15,0	— 47,1
Heures pour 100 poulets .....	9,5	9,0	6,7	— 5,3	— 25,6
Heures pour 100 dindons .....	31,4	23,7	6,9	— 24,5	— 70,9
Heures pour 100 poulets à rôtir.....		8,5	1,6		— 81,2
<i>Cultures.</i>					
Maïs :					
Heures de main-d'œuvre par acre.....	35,2	27,9	10,2	— 40,7	— 63,4
Rendement par acre (boisseaux).....	26,0	25,0	47,3	— 3,8	+ 89,2
Heures de main-d'œuvre pour 100 bois- seaux .....	135	112	22	— 17,0	— 80,4
Avoine :					
Heures de main-d'œuvre par acre.....	15,7	10,1	5,2	— 35,7	— 48,5
Rendement par acre (boisseaux).....	29,4	29,2	38,4	— 0,7	+ 31,5
Heures de main-d'œuvre pour 100 bois- seaux .....	53	35	14	— 34,0	— 60,0
Blé :					
Heures de main-d'œuvre par acre.....	15,2	8,8	3,9	— 42,1	— 55,7
Rendement par acre (boisseaux).....	14,4	13,2	22,2	— 8,3	+ 68,2
Heures de main-d'œuvre pour 100 bois- seaux .....	106	67	18	— 36,8	— 73,1

PRODUITS	1910/1914 (moyenne).	1935/1939 (moyenne).	1955/1959 (moyenne).	CHANGEMENT en pourcentage.	
				1910/1914 1935/1939	1935/1939 1955/1959
<b>Riz :</b>					
Heures de main-d'œuvre par acre.....	55,0	31,8	13,0	— 42,2	— 59,1
Rendement par acre (boisseaux).....	35,8	49,7	70,7	+ 38,8	+ 42,3
Heures de main-d'œuvre pour 100 boi- seaux .....	154	64	18	— 58,4	— 73,1
<b>Foin :</b>					
Heures de main-d'œuvre par acre.....	11,9	11,3	5,7	— 5,0	— 49,6
Rendement par acre (tonnes).....	1,15	1,24	1,59	+ 7,8	+ 28,2
Heures de main-d'œuvre par tonne.....	10,3	9,1	3,6	— 11,7	— 60,4
<b>Pommes de terre :</b>					
Heures de main-d'œuvre par acre.....	76,0	69,7	52,0	— 8,3	— 25,4
Rendement par acre (boisseaux).....	59,8	70,3	173,2	+ 17,6	+ 146,4
Heures de main-d'œuvre par tonne.....	25	20	6	— 20,0	— 70,0
<b>Sucre de betterave :</b>					
Heures de main-d'œuvre par acre.....	128	98	52	— 23,4	— 46,9
Rendement par acre (tonnes).....	10,6	11,6	17,4	+ 9,4	+ 50,0
Heures de main-d'œuvre par tonne.....	12,1	8,4	3,0	— 30,6	— 64,3
<b>Coton :</b>					
Heures de main-d'œuvre par acre.....	116	99	66	— 14,7	— 33,3
Rendement par acre (livres).....	200,0	226,1	427,4	+ 12,7	+ 89,0
Heures de main-d'œuvre par botte.....	276	209	74	— 24,3	— 64,6

TABLEAU 10  
Mode de tenure agricole aux Etats-Unis (1950 et 1954).

CATEGORIES de tenures.	NOMBRE	POURCENTAGE	CHANGEMENT en pourcentage 1950/1954.	ACRES	POURCENTAGE	CHANGEMENT en pourcentage 1950/1954.	ACRES
	1954 (1959) (1).						
Propriétaires à part entière .....	2.736.951 (2.116.026)	57,2 (57,2)	— 11,4	395.544.319	34,2	— 5,6	144,5
Propriétaires partiels...	856.933 (809.600)	17,9 (21,8)	3,9	470.229.980	40,6	11,3	548,7
Chefs d'exploitation....	20.647 (20.503)	0,5 (0,5)	— 12,2	99.845.547	8,6	— 5,1	4.835,8
Fermiers à bail.....	1.167.885 (757.513)	24,4 (20,5)	— 19,1	192.571.665	16,6	— 9,1	164,9

(1) Chiffres entre parenthèses antérieurs à 1959.

TABLEAU 11  
Consommation individuelle des denrées alimentaires de base, Etats-Unis,  
moyenne 1947/1949, 1955/1957 et premières indications pour 1959 (1).

DENREES	MOYENNE 1935/1939.	MOYENNE 1947/1949.	1958	1959	1960
			(En livres.)		
Viandes (poids de carcasses) total .....	127,0	148,5	151,5	159,2	161,3
Bœuf .....	55,6	65,6	80,5	31,4	85,2
Veau .....	8,1	9,7	6,7	5,7	6,2
Agneau et mouton.....	6,8	4,8	4,1	4,5	4,6
Porc (sauf le lard).....	56,5	68,4	60,2	67,6	65,3
Poisson .....	11,0	10,5	10,6	10,7	10,6
Œufs (base agricole) nom- bre .....	300	385	354	353	334
Poulets et dindons.....	15,6	22,0	34,1	35,2	34,6
Fromage .....	5,6	7,0	8,2	8,1	8,4
Lait évaporé et condensé.	16,8	20,1	14,8	14,3	13,8
Lait liquide et crème.....	330	359	336	330	324
Graisses et huiles.....	45,4	42,4	45,4	46,4	45,6
Beurre (moyenne actuelle).	17,0	10,6	8,3	7,9	7,6
Margarine (moyenne actuelle) .....	2,9	5,6	9,0	9,2	9,4
Légumes .....	140,2	147,8	129,0	125,6	128,5
Pommes de terre.....	130	114	99	101	103
Sucre raffiné .....	97,4	95,1	98,1	97,7	98,0
Farine de blé.....	160	137	120	119	117

(1) National Food Situation, mai 1961.

TABLEAU 12

**Part du fermier dans le dollar payé par le consommateur. Produits alimentaires choisis. Prix au détail.  
Valeur agricole net et part du fermier (1957 et 1960).**

DETAIL (1)	UNITE au détail.	1 9 5 7			1 9 6 0		
		PRIX détail.	VALEUR agricole nette.	VALEUR perçue par le fermier	PRIX détail.	VALEUR agricole nette.	VALEUR perçue par le fermier
		En dollars.		%	En dollars.		%
Panier de la ménagère (2, 3) ..	Quantités moyennes achetées par une famille de salariés urbains et d'employés de bureau en 1952.	1.007,41	401,46	40	1.051,70	408,12	39
Viandes (3) .....		259,15	138,73	54	275,33	145,07	53
Produits laitiers (3) .....		191,35	88,25	46	199,57	88,83	45
Volailles et œufs (3) .....		93,92	57,39	61	90,29	55,89	62
Boulangerie et céréales (3) ..		196,69	32,14	21	164,51	28,30	17
Fruits et légumes (3) .....		218,72	62,23	28	237,29	71,71	30
Graisses et huiles (3) .....		45,36	14,48	32	40,74	11,14	27
Divers (3) .....		42,23	7,24	17	43,97	7,19	16
		(En cents.)		%	(En cents.)		%
Bœuf (qualité de choix) .....	livre	70,6	43,0	61	80,7	48,7	60
Agneau (qualité de choix) .....	livre	74,5	42,8	57	69,8	35,9	51
Porc (morceaux détail) .....	livre	60,2	32,2	55	56,5	29,4	52
Beurre .....	livre	74,3	51,7	70	74,9	53,1	71
Fromage (procédé américain) ..	livre	57,6	28,8	50	34,3	14,8	43
Lait .....	quart de gallon	24,2	10,9	45	25,3	10,9	43
Poulets .....	livre	47,9	25,9	54	42,7	23,3	55
Œufs .....	douzaine	54,9	36,6	67	54,7	36,8	67
Pain blanc .....	livre	18,8	3,2	17	20,3	2,8	14
Farine blanche .....	5 livres	54,6	20,4	37	55,4	18,1	33
Pommes .....	livre	16,9	7,2	43	16,2	5,4	33
Oranges .....	douzaine	57,9	17,8	31	75,6	27,3	36
Choux .....	livre	8,7	2,4	28	9,5	2,4	25
Pommes de terre .....	10 livres	57,1	15,7	27	71,7	24,5	34
Haricots .....	livre	16,1	6,8	42	16,7	5,5	33
Margarine .....	livre	29,9	9,4	31	26,9	6,9	26
Sucre .....	5 livres	55,2	20,0	35,2	58,2	20,7	36

Source : The Marketing and Transportation Situation, janvier 1961.

(1) Les groupes de produits comprennent plus de produits que ceux énumérés au tableau 12. Par exemple, le groupe viandes comprend le veau et les bas morceaux de veau et de bœuf en plus des carcasses de bœuf de premier choix, agneau et porc.

(2) Le total du panier de la ménagère peut être différent de la somme des totaux de groupes de produits à cause des arrondissements de chiffres.

(3) Les produits agricoles sont équivalents aux produits achetés par des familles urbaines.

ANNEXE II

**SCHEMA DE L'ORGANISATION DU MINISTERE AMERICAIN  
DE L'AGRICULTURE**

On trouvera ci-dessous l'organisation simplifiée du ministère américain de l'agriculture.

I. — Direction des études économiques :

Service des recherches économiques.  
Service des statistiques.

II. — Direction de la stabilisation des prix :

Agricultural Stabilization and Conservation Service.  
Commodity Credit Corporation.  
Service assurance des récoltes.

III. — Direction de la commercialisation :

Service de la commercialisation.  
Service des agricultures étrangères.

IV. — Direction des relations avec les Etats :

Service de la recherche agronomique.  
Service des coopératives.  
Service de vulgarisation.  
Service des forêts.  
Service de la conservation des sols.

V. — Direction du crédit agricole :

Service d'urbanisme rural.  
Service de l'électrification.  
Service de développement rural.

VI. — Direction administrative.

ANNEXE III

BUDGET DE L'AGRICULTURE POUR L'ANNEE FISCALE 1963 (1)

Le budget des Etats-Unis pour l'année fiscale 1963 (1<sup>er</sup> juillet 1962-30 juin 1963) déposé devant le Congrès par le gouvernement américain s'élève à \$ 92,5 milliards.

Ses grandes masses sont les suivantes :

Défense nationale .....	\$ 52,7 milliards.
Affaires étrangères .....	3 —
Recherches spatiales .....	2,4 —
Intérêt de la dette .....	9,4 —
<i>Agriculture</i> .....	5,8 —
Ressources naturelles .....	2,3 —
Commerce .....	2,5 —
Logement .....	0,8 —
Santé publique et services sociaux .....	5,1 —
Education .....	1,5 —
Anciens combattants .....	5,3 —
Divers .....	1,7 —
<b>Total .....</b>	<b>\$ 92,5 milliards.</b>

Ce projet, en augmentation de \$ 3,4 milliards par rapport à celui de l'année précédente, confirme l'accroissement rapide des dépenses gouvernementales qui n'étaient que de \$ 40 milliards en 1950.

Le budget de l'agriculture, par contre, est moins élevé qu'en 1962 (\$ 6,3 milliards). On en reprendra ci-dessous les postes principaux, en s'attachant autant que possible à une présentation par programme plutôt que par service responsable.

1. — Mise en place et opération du programme de soutien des prix.

A. — OPÉRATIONS SUR LE MARCHÉ INTÉRIEUR

a) *Dépenses administratives.*

Mise au point et contrôle des systèmes de limitation de la production .....	\$ 44.000.000
Administration de la banque du sol .....	10.000.000
Mise en vigueur du programme spécial 1962 pour les récoltes de blé et de céréales secondaires .....	18.500.000
Participation fédérale aux dépenses administratives locales dans l'opération des différents programmes de soutien des prix ....	145.000.000

b) *Paiements aux producteurs.*

Paiements aux producteurs de sucre .....	80.000.000
Paiements au titre de la banque du sol .....	312.000.000

c) *Coût des opérations intérieures de soutien des prix, dont transport et stockage des excédents, et pertes à la vente .....* 2.489.000.000

(1) Informations sur l'agriculture américaine n° 31 (9 février 1962).

B. — SUR LES MARCHÉS EXTÉRIEURS

Pertes subies par la C. C. C. sur les ventes de produits effectuées en application de la loi 480 (accords de troc non compris) .....	1.470.000.000
Accords de troc .....	81.000.000
Subventions des ventes effectuées dans le cadre de l'accord international du blé .....	81.000.000
<b>Total A + B.....</b>	<b>\$ 4.730.500.000</b>

2. — Recherches économiques.

Salaires payés aux chercheurs dans les domaines de l'économie rurale, la production, la commercialisation et l'analyse des marchés.. \$	10.400.000
Recherches statistiques : estimations de production et recherches statistiques pures .....	9.600.000
<b>Total .....</b>	<b>\$ 20.000.000</b>

3. — Commercialisation : budget de l'Agricultural Marketing Service (A. M. S).

Recherches de commercialisation ; service de nouvelles des marchés ; attribution de grades et standardisation ; contrôle des fabrications .....	\$ 40.300.000
Financement des ventes de lait à prix spécial dans les institutions..	105.000.000
Financement du programme de repas dans les écoles .....	125.000.000
Programmes d'achats effectués par le ministère de l'agriculture au titre de la section 32, pour aider des produits en situation d'excédent temporaire .....	175.000.000
Financement du programme de tickets d'alimentation .....	50.000.000
<b>Total .....</b>	<b>\$ 495.300.000</b>

4. — Conservation des sols.

207 millions de dollars, sur un total de 277 millions de dollars, sont destinés à financer partiellement les mesures de protection des sols et des ressources en eau mises en œuvre par les exploitants. La contribution fédérale peut prendre la forme de versements financiers ou de fourniture de matériel ou de services : elle représente environ 50 p. 100 du coût total.

5. — Agricultures étrangères.

Programmes de recherches de débouchés à l'étranger .....	\$ 13.900.000
Corps des attachés agricoles .....	4.200.000
Divers .....	3.700.000
<b>Total .....</b>	<b>\$ 21.800.000</b>

ANNEXE IV

LES PRIX AGRICOLES GARANTIS AUX ETATS-UNIS

PRODUIT	UNITE	PRIX garanti. 1960-1961.	PRIX garanti 1961-1962.	CONVERSION unités françaises.	OBSERVATIONS (1)
Blé .....	bu	\$ —	\$ 1,78	32,2 NF/Q	Le prix garanti est réservé aux exploitants souscrivant au programme du 22 mars 1961.
Maïs .....	—	\$ 1,06	\$ 1,20	23,3 NF/Q	
Orge (n° 2).....	—	\$ 0,77	\$ 0,93	20,9 NF/Q	
Sorgho grain.....	—	\$ 1,52	\$ 1,93	37,4 NF/Q	
Avoine (n° 3).....	—	\$ 0,50	\$ 0,62	21,08 NF/Q	
Seigle (n° 2).....	—	\$ 0,90	\$ 1,02	19,8 NF/Q	
Soja .....	cwt	\$ 1,85	\$ 2,30	41,7 NF/Q	
Riz .....		\$ 4,42	\$ 4,71	0,52 NF/kg	
Arachides .....	t courte	\$ 192,24	\$ 221	1.202,24 NF t métrique	Restrictions de plantation et de commercialisation en vigueur.
Coton upland.....	1b	de 26,63 à 32,42 c	33,04 c	3,59 NF/kg	Restrictions de plantation en vigueur.
Coton soies extra longues.	1b	53,17 c	53,04 c	5,77 NF/kg	
Graines de coton.....	t courte	\$ 34	\$ 45	244,8 NF t métrique	
Graines de lin (grade n° 1).	bu	\$ 2,38	\$ 2,80	54,3 NF/Q	
Lait à usage industriel....	cwt	\$ 3,22	\$ 3,40	0,37 NF/l	En pratique, le Gouvernement achète le beurre à 61,25 c.
Matières grasses du lait...	1b	\$ 0,596	\$ 0,604	6,57 NF/kg	
Haricots secs.....	cwt	\$ 6,32	\$ 5,34	0,58 NF/kg	
Miel .....	1b	11,2 c	8,6 c	0,93 NF/kg	

(1) Les prix garantis pour la campagne 1962-1963 restent dans l'ensemble fixés au niveau de ceux de la précédente campagne. Toutefois, pour le blé, le programme 1963 prévoit un prix garanti de \$ 1,82 le boisseau, assorti d'un maximum d'emblavures se montant, pour l'ensemble du pays, à 55 millions d'acres. La nouvelle loi agricole superpose à ces dispositions un programme de mise au repos volontaire d'une partie des surfaces destinées au blé. En échange de cette mise en jachère volontaire, l'exploitant obtiendra deux versements :

- 18 cents par boisseau produit, portant en pratique le prix garanti à \$ 2 par boisseau ;
- un paiement de dédommagement pour le manque à gagner, égal à 50 % de la valeur estimée au prix garanti des quantités non produites.

ANNEXE V

**ROLE DE LA COMMODITY CREDIT CORPORATION  
COUT ET FINANCEMENT DE SES OPERATIONS DE STOCKAGE (1)**

**1. — Rôle de la C. C. C. (Mécanismes d'intervention).**

Initialement, la C. C. C. a été prévue pour :

— soutenir les prix de certains produits agricoles par le moyen de prêts gagés sur des récoltes, d'achats de récoltes, de paiements compensateurs et d'autres opérations.

— mettre à la disposition de l'agriculture américaine les facilités nécessaires à la production et à la commercialisation de ses produits.

— offrir des produits agricoles aux administrations du Gouvernement, aux Gouvernements étrangers, aux institutions charitables nationales ou internationales.

— retirer du marché les excédents de production.

— augmenter la consommation interne des produits agricoles par l'ouverture de nouveaux marchés.

— aider l'exportation des produits agricoles.

Pour remplir ces diverses fonctions, la C. C. C. doit utiliser au maximum les circuits commerciaux privés. Elle loue les installations qui lui sont nécessaires à la manipulation, au stockage, à la transformation et au transport des produits sous son contrôle. Elle a la possibilité d'acquérir pour son compte ou de louer les terrains ou bâtiments qui lui sont nécessaires, à l'exclusion de toute propriété qui ne serait pas indispensable à la réalisation de ces programmes. Elle n'est pas autorisée, à moins d'obtenir à cette fin des fonds spéciaux du Congrès, à acheter ou à construire des chambres froides.

Ces différents aspects de l'activité de la C. C. C. sont contenus dans les textes qui lui ont donné naissance (C. C. C. Charter Act et amendments). Son but n'est pas l'établissement et le maintien de stocks : ceux-ci ne sont que le résultat du système de soutien des prix dont elle assure la bonne marche.

Ce soutien des prix est assuré par quatre types d'opérations, ce sont :

**a) LES PRÊTS**

La méthode des prêts, qui est de loin la plus employée, permet aux exploitants d'obtenir un prêt équivalent à la valeur de leur récolte estimée au prix garanti. Elle permet aux exploitants d'obtenir de l'argent liquide dès la récolte, et d'étaler la période de commercialisation.

Si les prix du marché s'élèvent au-dessus du niveau garanti, l'exploitant a la possibilité de rembourser le prêt, et de vendre son produit sur le marché libre. Dans ce cas, il paye à la C. C. C. un intérêt de 3 1/2 p. 100. Si par contre les cours du marché ne dépassent pas le prix garanti, il peut, lorsque le prêt arrive à échéance, transférer la propriété de sa récolte à la C. C. C. Dans ce cas, la C. C. C. ne perçoit aucun intérêt sur l'argent avancé.

---

(1) Note de l'attaché agricole aux Etats-Unis.

Si le produit a été stocké sur l'exploitation même, la C. C. C. en prend physiquement possession, à moins qu'elle ne demande à l'exploitant de le garder pendant une nouvelle année. Dans ce cas, le prêt est renouvelé (reseal loan). L'exploitant touche alors de la C. C. C. une indemnité pour frais de stockage. Ce procédé est utilisé, d'une part, dans les cas où la C. C. C. est à court de facilités de stockage et où, d'autre part, elle pense que l'exploitant aura l'occasion d'utiliser ces stocks (en général du maïs) sur son exploitation.

#### b) LES ACCORDS D'ACHAT

Dans l'accord d'achat, la C. C. C. s'engage à acheter, à la demande du producteur, une quantité déterminée d'un produit au prix garanti. Ce producteur peut, par la suite, vendre à la C. C. C. toute quantité de son choix inférieure à celle spécifiée dans l'accord d'achat, avec préavis de 30 jours.

Les prêts et accords d'achat assurent un soutien à un niveau identique. Le prêt est plus commode pour le producteur qui a un besoin immédiat d'argent, et qui a la possibilité de stocker son produit dans des conditions acceptables par la C. C. C. L'accord d'achat, d'un autre côté, représente une assurance contre la baisse des cours pour celui qui n'a pas un besoin immédiat d'argent ou ne possède pas de facilités d'emmagasinage agréées.

#### c) LES ACHATS

Les prix du lait et des matières grasses du lait sont soutenus, en pratique, par l'achat par la C. C. C. de toutes quantités de beurre, de cheddar ou de lait sec écrémé qui lui sont offertes à un prix correspondant au prix garanti du lait. Le fermier n'a aucun contact avec l'administration, les achats de la C. C. C. étant effectués auprès des entreprises de transformation.

#### d) LES PAIEMENTS COMPENSATEURS

La méthode des paiements compensateurs n'est utilisée que dans le cas de la laine et du mohair.

\*  
\* \*

Les trois premières méthodes de soutien des prix décrites aboutissent à la création de stocks dont le Gouvernement fédéral est propriétaire.

\*  
\* \*

Les produits pour lesquels ces méthodes, et en particulier les trois premières, sont appliquées se divisent en produits obligatoires et produits facultatifs. Le Gouvernement est obligé de soutenir les premiers qui sont :

Blé.	Maïs.	Sorgho.
Coton.	Avoine.	Miel.
Riz.	Seigle.	Lait.
Tabac.	Orge.	Matières grasses du lait.
Arachides.		

Le soutien des seconds est laissé à la discrétion du Ministre de l'Agriculture. Ce sont :

Graines de coton.		Soja.		Térébenthine.
Graines de lin.		Haricots secs.		

A titre d'information, les principales méthodes de disposition de ces stocks sont :

1) *Ventes en dollars sur le marché intérieur.*

Pour un certain nombre de produits, la C. C. C. peut vendre ses stocks sur le marché intérieur à un prix minimum égal à 105 % de la somme : prix garanti + frais de stockage.

2) *Ventes en dollars à l'étranger.*

Réalisées en général au-dessous des prix intérieurs et stimulées par un système de crédit à l'exportation pouvant s'étendre jusqu'à trois ans.

3) *Ventes en monnaies locales (Loi 480, Titre I<sup>er</sup>).*

4) *Paiements en nature.*

Les prix de nombreux produits agricoles américains étant supérieurs aux prix mondiaux, la C. C. C. fournit pour les exportations commerciales privées de certains produits une subvention en nature représentant la différence entre le prix mondial et le prix intérieur.

5) *Disposition sous forme d'accords de troc (Loi 480, Titre III).*

6) *Dons à l'étranger (Loi 480, Titres II et III).*

Effectués par le canal d'institutions nationales ou internationales.

7) *Distribution sur le marché intérieur au titre de différents programmes scolaires ou de bienfaisance.*

## 2. — Financement de la C. C. C.

La C. C. C. :

- a) possède un capital de 100 millions de dollars évidemment tout à fait insuffisant pour financer ses activités.
- b) peut en outre emprunter au Trésor américain les sommes dont elle a besoin jusqu'à un plafond qui, plusieurs fois relevé, est maintenant de 14,5 milliards de dollars.
- c) peut enfin émettre des « obligations ». Cette possibilité n'est pratiquement pas utilisée.

Le financement de ces opérations peut être décomposé en trois temps :

- La C. C. C. achète aux producteurs ou consent des prêts. Pour cela elle demande au Trésor de lui avancer les sommes nécessaires dans le cadre de son crédit de 14,5 milliards de dollars.
- Elle paie les frais de stockage, verse aux exportateurs des subventions en nature à partir de ses stocks. Ces opérations, ainsi que la plupart de celles qu'elle entreprend, distributions aux nécessiteux, ventes à l'étranger en monnaies locales, etc., se soldent par un déficit imputé sur son capital.
- Dans son budget annuel, le gouvernement demande au Congrès de voter les sommes nécessaires pour ramener le capital de la C. C. C. au chiffre de 100.000.000 de dollars.

ANNEXE VI

**ORDRES ET ACCORDS DE COMMERCIALISATION  
DANS L'AGRICULTURE AMERICAINE (1)  
(Marketing Orders et Marketing Agreements).**

**I. — Définition. - But:**

Les ordres et les accords de commercialisation sont des instruments légaux destinés à permettre à un groupe d'individus d'agir sur l'approvisionnement des marchés afin d'augmenter les prix à la production. Ils sont pris en application des dispositions de l'Agricultural Marketing Agreement Act de 1937.

L'accord de commercialisation est un contrat volontaire entre le Ministre de l'Agriculture et les individus commercialisant (handlers) un produit agricole déterminé. Il n'est obligatoire que pour les personnes qui signent l'accord.

L'ordre de commercialisation est décrété par le Ministre de l'Agriculture, et ses conditions doivent être respectées par toute personne commercialisant le produit pour lequel l'ordre a été préparé dans la région où il s'applique. Les activités menées dans le cadre de ces dispositions ne tombent pas sous le coup des lois anti-trust.

Ordres et accords de commercialisation sont administrés par le Ministre de l'Agriculture, assisté d'un comité administratif nommé par lui et composé de professionnels.

**II. — Produits visés.**

Accords et ordres de commercialisation sont limités à une région donnée. Ils sont utilisés le plus souvent pour le lait, les fruits et légumes frais. La législation de 1937 énonce limitativement les produits auxquels ils peuvent s'appliquer. Les principaux sont: le lait, le soja, le tabac, les fruits secs, le houblon, les légumes frais, la plupart des fruits frais.

**III. — Promulgation d'un ordre.**

Les étapes successives de la mise en vigueur d'un ordre ou accord de commercialisation sont généralement les suivantes :

— L'initiative peut venir du Ministre de l'Agriculture. Toutefois, le plus souvent, une proposition est faite par les milieux professionnels.

— Le programme proposé est soumis au Ministre et une audience publique est organisée afin de permettre à toute personne intéressée de faire connaître son point de vue. De même, après l'audience, les personnes intéressées bénéficient d'un certain délai pour faire connaître leur point de vue ou leurs objections par écrit.

— Le Ministère prépare et publie un projet de décisions que les personnes intéressées ont une nouvelle fois la possibilité de commenter par écrit.

— La décision finale du Ministre est publiée; elle contient toutes les modalités pratiques de mise en vigueur de l'accord ou de l'ordre.

— Cette décision est proposée par référendum aux professionnels intéressés. Si les professionnels représentant au minimum 50 % du volume commercialisé acceptent la proposition, et que deux tiers de la production ou des producteurs votants l'acceptent également, le Ministre promulgue l'ordre ou l'accord. Dans le cas d'une proposition acceptée par les producteurs, mais rejetée par les représentants de la distribution, le Ministre peut décider de mettre le règlement en vigueur s'il le considère comme le meilleur moyen de protection des intérêts des producteurs.

— La modification du règlement se fait selon une procédure semblable.

---

(1) Note de l'attaché agricole aux Etats-Unis.

— Enfin, un ordre de commercialisation ou une disposition particulière d'un ordre doit être abrogé lorsque le Ministre considère qu'il ne remplit plus le but pour lequel il avait été initialement conçu. De même, le Ministre doit abroger tout règlement à la fin de l'année de commercialisation en cours si plus de la moitié des producteurs, représentant plus de la moitié de la production, le demandent.

#### IV. — Principales dispositions.

##### LE LAIT

Les ordres applicables au lait prévoient en général :

- La classification du lait sur la base de son utilisation.
- L'établissement de prix minima qui doivent être payés aux producteurs et qui varient suivant l'utilisation finale du lait.

##### AUTRES PRODUITS

Les règlements de commercialisation des autres produits touchent une ou plusieurs des caractéristiques suivantes des produits :

— normalisation, taille, qualité, maturité, quantité, échelonnement des expéditions, types d'emballages, constitution de stocks, y compris leur contrôle et leur utilisation, interdiction de pratiques commerciales déloyales, affichage des prix, conduite d'études de débouchés et de programmes de promotion.

Contrairement au cas du lait, le prix à la production n'est pas fixé, bien que le but général soit d'établir celui-ci à un niveau aussi satisfaisant que possible. De façon générale, les programmes prévus pour le lait sont des *ordres* de commercialisation. Pour les autres produits, il s'agit tantôt d'*ordres*, tantôt d'*accords*.

#### V. — Etendue géographique.

L'Agricultural Marketing Agreement Act est une loi fédérale. Elle prévoit l'établissement d'accords ou d'ordres fédéraux, qu'il faut distinguer des accords d'Etat pris en fonction d'une législation d'Etat (Californie notamment).

Les textes fédéraux prévoient que ces règlements fédéraux doivent être applicables à une région géographique aussi limitée que possible ; par exemple, dans le cas du lait, le programme sera prévu pour une ville et ceux de ses environs immédiats qui l'alimentent. Pour de nombreux fruits et légumes, la combinaison des facteurs géographiques et saisonniers limite obligatoirement l'application à une région géographiquement limitée.

Dans ces conditions, le nombre de professionnels qui participent à la distribution d'un produit déterminé peut être très réduit. Si une ou quelques coopératives d'exploitants assurent elles-mêmes l'essentiel de la commercialisation de cette région, le problème est encore simplifié.

#### VI. — Financement.

Les retenues effectuées sur les producteurs et les intermédiaires permettent de financer entièrement le programme d'accords et d'ordres de commercialisation. A titre d'exemple, dans le cas de la Californie, qui est l'Etat où ces règlements sont les plus répandus (16 fédéraux et 32 d'Etat ; 41 % — en valeur — de la production), ces retenues ont produit, en 1957, quelque 8 millions de dollars utilisés à raison de 59 % pour les efforts de publicité, 29 % pour l'administration des programmes, 3 % pour les recherches de débouchés. Ces pourcentages varient considérablement d'un produit à l'autre.

## VII. — Le projet de loi du Gouvernement (1).

Le projet de loi agricole récemment déposé par le Gouvernement comporte une partie traitant des *ordres de commercialisation* (section III). Ces dispositions modifient les sections 2 et 8 de l'Agricultural Marketing Agreement Act de 1937. Elles tendent à accroître le rôle des ordres de commercialisation dans l'arsenal de la politique de soutien des prix

Ce texte propose les modifications suivantes :

1. Les *ordres* de commercialisation pourront être promulgués pour tout produit. De même, des produits similaires pourront être groupés dans un seul ordre.

2. Les ordres pourront couvrir une région géographique plus grande qu'auparavant et inclure, si le Ministre en décide ainsi, la totalité du territoire et de la production. Dans ce cas, le Ministre solliciterait, pour leur établissement, l'avis d'un Comité consultatif national des exploitants, dont la création est prévue ailleurs dans le projet de loi.

3. Actuellement, l'ordre de commercialisation ne s'applique qu'aux intermédiaires (handlers). Les modifications proposées incluent les exploitants en les classant comme « handlers ».

4. Les dispositions pouvant être couvertes par les ordres de commercialisation sont prévues de façon à inclure la fixation, à l'échelle nationale ou individuelle, de quotas commercialisables exprimés soit en unité de quantité, soit en surface.

5. De même, ils pourront prévoir le paiement de cotisations obligatoires destinées à financer des programmes de recherche ou de publicité.

6. Les ordres de commercialisation devront être acceptés par deux tiers des producteurs votants, dans un référendum, ou par les producteurs représentant deux tiers de la production.

\*

\* \*

On peut dire en conclusion :

1. Ordres et accords, tels qu'ils sont actuellement conçus, donnent le moyen d'agir sur les prix dans le cadre d'une saison :

a) En régularisant l'approvisionnement du marché : limitation des envois journaliers, constitution de stocks ;

b) En variant la qualité minimum des produits mis en vente, de façon à agir sur les quantités commercialisées ;

c) En stimulant la demande : publicité et propagande, recherche.

2. Par contre, ces dispositions ne corrigent pas les déséquilibres fondamentaux. En fait, parce qu'elles tendent à raffermir les prix, elles peuvent retarder les ajustements nécessaires.

3. Le projet gouvernemental cherche à utiliser l'expérience acquise dans l'administration des *ordres* de commercialisation, à les transformer en un outil de la politique de contrôle de la production, tout en conservant leurs autres caractéristiques.

4. Accords et ordres de commercialisation fédéraux ou d'Etat ne sont pas les seules dispositions tendant à renforcer les pouvoirs de discussion des producteurs et, par là, les prix qu'ils perçoivent. Il faut citer aussi :

a) Les procédures d'intégration verticale quand l'initiative en revient soit à un exploitant, soit à une coopérative. Ce processus a fait l'objet d'une étude — déjà dépassée — de ce poste. Il a également fait l'objet de communications diverses en France, notamment devant la Société d'économie rurale.

---

(1) Cette note a été établie lors du dépôt par le Gouvernement, en mai 1961, de l'Agricultural Act de 1961.

b) Les contrats de culture, utilisés surtout par les producteurs de fruits et légumes destinés à la conserve.

c) Les Coopératives Bargaining Associations, qui ont fait l'objet d'une note dans le *Bulletin d'Informations agricoles* de juillet 1960, et qui est reproduite ici à titre d'information :

« ... L'Association de commercialisation est une forme particulière de coopération adaptée à des conditions de récoltes et de ventes particulières. Elle ne procède à des ventes que pendant une période extrêmement courte ; pour une qualité donnée, un seul prix a cours ; elle ne manipule pas physiquement la récolte. Une association ne commercialise, en général, qu'un seul produit, et seulement pour la part destinée aux conserveries : pêches, poires, figues, pommes, olives, etc.

« Bien que le mécanisme d'action de ces groupes soit variable, on peut donner le schéma général suivant :

« L'Association signe des contrats avec les producteurs individuels et avec les conserveries. Le contrat avec le producteur prévoit que l'Association fixera le prix et les diverses conditions de vente de la récolte. De même, le contrat avec la conserverie reconnaît à l'Association son caractère d'interlocuteur exclusif pour la vente d'un certain volume de produits, et prévoit les principales dispositions relatives à la vente, à l'exception du prix qui est fixé par des discussions ultérieures.

« L'Association de commercialisation comporte avant tout un Conseil d'administration et un Secrétaire général. Un mois environ avant la récolte, des délégations du Conseil d'administration approchent séparément les différentes conserveries avec lesquelles l'Association est liée par contrat, et examinent la situation économique générale, ainsi que les prévisions de récolte et l'état de la demande pour le produit considéré. A la suite de ces entretiens à caractère officiel ou officieux, l'Association propose un prix de vente identique à tous les conserveurs ou autres transformateurs. Ceux-ci ont un certain nombre de jours pour accepter ou rejeter l'offre. Si une proportion déterminée de transformateurs l'accepte, le prix devient définitif pour tous ceux ayant un contrat avec l'Association. Dans le cas contraire, l'offre est retirée et remplacée par une nouvelle proposition selon la même procédure. Si l'accord ne peut se faire sur le nouveau prix, l'époque de la récolte étant de plus en plus proche, le contrat prévoit que les fruits seront ramassés et livrés aux conserveurs qui paieront un prix « raisonnable ». Le prix « raisonnable » se réfère à une définition générale du Code agricole californien, dont l'interprétation, en dernier ressort, relève des tribunaux. Toutefois, cette dernière instance n'a jamais été employée jusqu'à ce jour ; après le rejet des offres des producteurs, des contrats officieux ont jusqu'ici toujours permis d'aboutir à un compromis.

« Les contrats prévoient également que si l'Association est obligée, en cours de campagne, de vendre à un conserveur à un prix inférieur à celui pratiqué précédemment, ce nouveau prix est automatiquement appliqué à tous les contractants. En revanche, si un conserveur fait à quiconque un prix plus élevé que celui arrêté pour la Coopérative, celle-ci bénéficie également du prix le plus élevé. En fait, les Associations de commercialisation, par le volume de produits qu'elles contrôlent, fixent dans leurs décisions avec les conserveurs le prix qui sera celui appliqué dans toute la région au cours de la campagne. »

---

ANNEXE VII

ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DU SYNDICALISME AGRICOLE  
AUX ETATS-UNIS (1)

I. — Organisation syndicale générale.

L'organisation syndicale agricole américaine comprend :

*Sur le plan national.*

a) Trois grands syndicats généraux :

1. *L'American Farm Bureau Federation* dont le siège est à Chicago, et qui comprend 1.600.000 membres à raison d'un membre par famille.

2. *Le National Grange* dont le siège est à Washington et qui comporte un peu moins de 800.000 membres.

3. *La National Farmers Union* dont le quartier général est à Denver (Colorado) et qui comprend 550.000 membres.

Dans le cas des deux dernières organisations, la participation est individuelle ; il peut donc y avoir plusieurs membres par famille.

b) La Fédération nationale des coopératives (*National Council of Farmers Cooperatives*) qui groupe 3.500.000 exploitants. Il s'agit en réalité d'une confédération dont l'activité s'exerce essentiellement à Washington auprès des pouvoirs publics. L'échelon professionnellement actif est celui des 126 coopératives régionales ou d'Etats et des quelque 5.000 associations locales qu'elle représente.

c) Des syndicats spécialisés par type de culture ou de spéculation animale. Il en existe 50 à 60 d'importance variable, comme les producteurs de blé (*National Association of Wheat Growers*), de maïs (*National Corn Growers Association*), de lait (*National Milk Producers Federation*) ou de coton (*National Cotton Council*).

Ils sont plus ou moins actifs à l'échelon national. Au cours des dernières années, 36 d'entre eux ont essayé, mais sans résultat, de se rassembler en un seul groupement (*National Conference of Commodity Organization*).

*Sur le plan régional.*

Sur le plan régional, c'est-à-dire le plus souvent dans le cadre d'un Etat ou d'un groupement géographique d'Etats (tels que les trois Etats de la côte Pacifique : Californie, Oregon, Washington) on trouve essentiellement :

a) Deux organisations de caractère général comparable aux syndicats généraux nationaux et d'influence géographique plus limitée.

1. *La Missouri Farmers Union* qui groupe principalement les exploitants du Missouri, mais dont l'audience couvre plus ou moins le centre du pays.

2. *La National Farms Organization* localisée principalement dans l'Iowa et le Missouri. Ce groupe a été créé en 1955 en protestation contre la baisse des prix du bétail. Le plus à gauche des groupements de quelque importance, il préconise la rétention des animaux hors des marchés chaque fois que les cours descendent en dessous de certains niveaux. Bien que ce mouvement semble avoir un certain allant et des supporters nombreux et enthousiastes, les résultats obtenus jusqu'ici sont très discutables.

b) Les syndicats nationaux ont en général une section par Etat. Ces sections ont une certaine indépendance par rapport à l'organisme national et constituent, à proprement parler, des organisations régionales semi-indépendantes.

---

(1) Note de l'attaché agricole aux Etats-Unis.

c) Une multitude de syndicats, en général spécialisés, soit par produit (Oregon Wheat Growers) ou par race (Ohio Jersey Breeders).

d) Les Unions locales de coopératives.

Sur le plan national comme sur le plan régional, tous ces syndicats groupent des exploitants. Les salariés agricoles ne sont pas syndiqués.

Des efforts en ce sens avaient été entrepris au cours des deux dernières années par le grand syndicat industriel américain, l'A. F. L.-C. I. O. A. F. L.-C. I. O. avait fait porter son effort sur les ouvriers agricoles de Californie. Après avoir dépensé 500.000 dollars dans sa campagne, ce syndicat a récemment décidé d'abandonner ses efforts en raison du peu de résultats obtenus. Son échec semble devoir s'expliquer, d'une part par la mobilité de la main-d'œuvre agricole et, d'autre part, par les vives pressions exercées par les exploitants sur leurs employés. Les exploitants, en effet, n'ont pas hésité à refuser d'employer des ouvriers syndiqués et à parer aux menaces de grève par une accélération de la mécanisation de leurs exploitations.

## II. — Organismes à caractère non syndical.

Les organisations agricoles n'ayant pas de caractère syndical sont peu répandues. Il s'agit essentiellement :

a) Des Chambres de Commerce et des Boards of Trade ;

b) Des fondations à but non lucratif ; elles se consacrent à des travaux de recherche et de propagande.

## III. — Principales caractéristiques des grands syndicats agricoles.

### AMERICAN FARM BUREAU FEDERATION

Le plus récent des grands syndicats, l'American Farm Bureau Federation, est numériquement la plus importante des organisations agricoles, si l'on excepte la Confédération Nationale des Coopératives. Son implantation couvre, à des degrés divers, l'ensemble du pays. Sa force principale réside dans le Middle West. Il groupe de façon générale les exploitants les plus modernes et les plus fortunés.

Sa politique générale, sur le plan intérieur, consiste à prêcher le retour à la libre entreprise et au libre jeu des lois du marché. Il s'oppose à toute ingérence gouvernementale, à tout contrôle de la production et à l'établissement de prix garantis élevés.

En politique étrangère, Farm Bureau a épousé très généralement la thèse libérale. Il s'est toujours élevé contre les restrictions du commerce international, qu'il s'agisse d'importations ou d'exportations, et a très largement contribué au vote de la loi 480 d'aide aux pays sous-développés et à la loi sur les Accords commerciaux.

Créé en 1920, Farm Bureau comporte quelque 2.600 sections locales organisées sur la base des Comtés des différents Etats. L'organisation locale est régie par un Conseil d'Administration de Comté élu par ses membres. Les sections de Comtés sont fédérées en une organisation d'Etat, le State Farm Bureau, dirigée par des représentants élus des sections de Comtés et connus sous le nom de délégués. Le nombre de délégués de chaque section est proportionnel au nombre d'adhérents du Comté. Un contrat est mis au point entre chaque section de Comté et l'organisation d'Etat. Il fixe les relations, non seulement entre le Comté et l'Etat, mais entre les différentes sections de Comtés d'un même Etat.

Les « délégués » des différents Comtés forment, à l'échelon de l'Etat, la Chambre des Délégués, qui se réunit annuellement pour décider des programmes et des politiques à suivre. Ces délégués élisent également un Conseil de Direction du Farm Bureau d'Etat. Enfin, les 49 bureaux d'Etats et celui de Porto-Rico sont fédérés dans un groupement national, l'American Farm Bureau Federation.

L'organisme national est géré par des représentants élus des bureaux d'Etats. Chaque Etat a un nombre de voix basé sur celui de ses membres. Ces délégués nationaux, dont l'activité principale doit être agricole, tiennent également une réunion annuelle qui :

- a) Elit un Président, un Vice-Président et un Conseil d'administration national ;
  - b) Fixe la politique du syndicat dans les différents domaines de la vie publique.
- Ses prises de position touchent en effet à tous les aspects de la vie politique, économique et sociale du pays.

Les activités des bureaux nationaux ou régionaux sont politiques et professionnelles.

Politiques, dans la mesure où elles constituent des groupes de pression, parfaitement légaux d'ailleurs, influençant le vote des lois à l'échelon fédéral ou dans les Parlements des différents Etats.

Professionnelles, parce que Farm Bureau offre à ses membres des polices d'assurances extrêmement bien organisées et bon marché : assurances incendie, auto, agricoles générales ou assurances sur la vie. Il a créé, ou contribué à créer, également sur la base des Etats, de nombreuses coopératives d'approvisionnement et des coopératives de commercialisation.

Farm Bureau publie, à l'échelon des Etats, de nombreux journaux, et à l'échelon national un hebdomadaire « Farm Bureau News » et un mensuel illustré « Nation's agriculture ».

#### NATIONAL GRANGE

Créée en 1867, la National Grange ou, pour reprendre son titre complet « The National Grange of the Order of Patrons of Husbandry », est la plus ancienne des organisations générales agricoles. La National Grange a, en plus, la caractéristique de se considérer comme une fraternité basée autant sur les sentiments religieux et civiques de ses membres que sur leur occupation agricole. Se trouvant au centre de l'éventail politique qui comporte, à droite le Farm Bureau et à gauche la National Farmers Union, la Grange, que ses structures et sa philosophie écartent un peu des actions directes et dynamiques, a une importance politique relativement faible. Toutefois, sa modération et le caractère souvent impartial et pragmatique de ses prises de position lui donnent, dans les différents milieux agricoles et au Gouvernement, une audience dépassant le cadre de ses membres.

Très nationaliste et protectionniste au cours des années 1930, elle s'est orientée depuis vers la liberté de commerce et l'aide aux pays étrangers. En politique intérieure, elle est prête à accepter une certaine intervention gouvernementale dans les affaires agricoles, qu'elle estime inévitable.

L'organisation de ce syndicat est à quatre étages.

— La « Subordinate Grange » est l'unité locale construite autour d'une communauté ou d'un centre d'activité naturel. Elle groupe hommes et femmes et jeunes gens de plus de 14 ans. Elle élit ses propres responsables.

L'organisation d'ensemble comportant un certain nombre de degrés semblables à ceux conférés par la franc-maçonnerie, les membres de la « Subordinate Grange » peuvent franchir les quatre premiers.

— La « Pomona Grange » est en général formée par les différentes « Subordinate » d'un Comté ou d'un District. L'appartenance à cette unité est à base individuelle. Elle est réservée aux membres des « Subordinate Grange » « initiés » au 5<sup>e</sup> degré.

C'est à ce niveau que sont prises les positions relatives aux affaires du Comté et au développement des programmes législatifs, éducatifs, sociaux ou de caractère rituel du Comté.

— La « State Grange », à l'échelon de l'Etat, est composée de délégués à la fois des « Subordinate » et des « Pomona ». Reprenant les questions éducatives et rituelles à l'échelon de l'Etat, elle s'occupe également de promouvoir l'intérêt des exploitants

dans les domaines de la taxation, de la commercialisation et de la législation, en agissant comme groupe de pression auprès de l'Exécutif et du Législatif des Etats.

La « State Grange » tient une réunion annuelle au cours de laquelle elle se fixe une politique et confère le 6<sup>e</sup> degré à certains de ses membres.

— La « National Grange », enfin, est comparable à l'organisation d'Etat, à cette exception près que son activité se déroule sur le plan fédéral. Elle est composée de délégués des Etats et est dirigée par un Maître.

La National Grange, comme le Farm Bureau, met à la disposition de ses membres des polices d'assurances, et aide à créer ou crée directement des coopératives d'approvisionnement ou de commercialisation.

La National Grange est particulièrement implantée en Nouvelle-Angleterre, dans le centre des Etats de la côte atlantique, l'Ohio, l'Oregon et l'Etat de Washington.

Elle publie un mensuel illustré. « The National Grange Monthly ».

#### NATIONAL FARMERS UNION

La National Farmers Union a été créée en 1902. Présente dans tous les Etats, sa force principale réside dans la région des grandes plaines : Oklahoma, les deux Dakotas, le Montana et également dans le Minnesota.

Si l'on peut généraliser, la National Farmers Union groupe, surtout dans les Etats où elle est en concurrence directe avec le Farm Bureau, les petits exploitants. D'inspiration très libérale dans le domaine de la politique commerciale internationale, elle est dirigiste dans sa politique intérieure.

En raison même de sa composition, elle s'oppose au libre jeu de l'offre et de la demande, à la disparition progressive de la population agricole et appelle de ses vœux l'intervention gouvernementale dans l'organisation de la production et des marchés. Sa structure est semblable à celle de Farm Bureau : section locale, section d'Etat, Fédération nationale.

Dans les Etats où elle est le mieux implantée, elle a collaboré activement à la création de certaines des grandes coopératives de production et de distribution. Dans de nombreux cas, et ceci se retrouve dans les créations du Farm Bureau ou de la National Grange, ces coopératives ont été créées par le syndicat et ont gardé avec lui des liens plus ou moins étroits.

#### IV. — Liaison avec les pouvoirs publics.

Il n'y a pas de liaison organique entre les syndicats et les Pouvoirs publics. Les syndicats, vivant exclusivement des cotisations de leurs membres, peuvent poursuivre une politique totalement indépendante de celle du gouvernement au pouvoir. Les liaisons existantes prennent place :

a) Soit au niveau personnel dans la mesure où, au cours des dernières décades, les différents gouvernements ont eu l'appui de l'un ou de l'autre des grands syndicats généraux. Le changement de gouvernement s'accompagnant toujours de changements assez considérables dans le personnel des Directions du Ministère de l'Agriculture, les hommes du syndicat proches des vues du gouvernement se trouvent tout naturellement appelés à remplir des fonctions importantes, étant bien entendu qu'une fois nommés, les règles de la fonction publique leur interdisent d'agir en représentants de leur syndicat.

b) Soit au cours de l'élaboration des lois. L'élaboration des lois agricoles est précédée d'une discussion des projets par les commissions de l'agriculture des deux Chambres. Au cours de cet examen, les commissions tiennent des « Hearings », sorte d'audiences publiques au cours desquelles les personnes intéressées sont amenées à exposer leur position sur les textes précités. Toutefois, cette procédure n'est nullement réservée aux représentants des grands syndicats. Elle est utilisée par les syndicats spécialisés, par tout groupement intéressé, voire par des exploitants ou des industriels qui sont affectés par les mesures envisagées. Les syndicats n'obtiennent, de la part du Gouvernement, aucune prérogative particulière.

c) A l'échelon des Etats, des liaisons plus étroites ont pu ou peuvent exister. C'est ainsi que dans plusieurs d'entre eux, l'American Farm Bureau Federation a été à l'origine des Services de vulgarisation actuels. Ce n'est que progressivement que ces derniers se sont détachés du syndicat pour se retrouver sous le contrôle de l'Université agricole de l'Etat, responsable de l'enseignement de la recherche et de la vulgarisation.

\*  
\* \*

Six jours après son installation, le Ministre de l'Agriculture, M. Freeman, avait tenté d'associer les syndicats agricoles à la définition d'une politique. Leurs profondes divergences — à la fois philosophiques et personnelles, et qui ont amené par exemple le Farm Bureau à quitter la Fipa lorsque sa présidence eut été confiée au Président de la National Farmers Union, M. Patton — n'ont pas permis la poursuite de cet effort.

Depuis, dans l'élaboration de ses projets, le Ministre s'appuie officieusement sur l'avis des syndicats généraux et des syndicats spécialisés et, officiellement, sur celui des groupes consultatifs, un par problème, et dont il désigne lui-même les membres.

Dans leur effort pour faire entendre leur voix, tant auprès du gouvernement que des exploitants, les syndicats généraux rencontrent trois handicaps : la nécessité de satisfaire des adhérents aux intérêts plus ou moins divergents ; la lutte fratricide que les trois syndicats se livrent entre eux ; le fait enfin que toute décision gouvernementale, limitant d'une façon ou d'une autre le libre choix des exploitants, est soumise à référendum. Il n'y a donc pas de place dans ce contact direct pour des porte-paroles du sentiment général.

Le syndicat général reste, par la position philosophique qu'il représente, le point de ralliement des exploitants et des industries de transformation intéressés sur les questions générales : rôle du gouvernement dans la vie du pays ; philosophie économique. Le syndicat spécialisé, par contre, a davantage de poids auprès de l'administration et des exploitants chaque fois que le débat porte sur un sujet précis.

Le gouvernement précédent était très proche de l'American Farm Bureau Federation. Le gouvernement actuel s'appuie fermement sur la National Farmers Union. Il bénéficie d'un soutien général, mais qualifié, de la National Grange. Il est combattu avec une détermination farouche, et qui ne fait que croître, par l'American Farm Bureau Federation qui ne soutiendra le Président Kennedy que sur le seul programme de libéralisation des échanges commerciaux.

## ANNEXE VIII

### LES EXPORTATIONS FRANÇAISES DE PRODUITS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES AUX ETATS-UNIS (1)

#### Situation générale.

Les importations américaines de produits agricoles se sont élevées à 3,8 milliards de dollars en 1960, soit 26 % des importations totales. Les exportations françaises de produits animaux et végétaux, comestibles ou non, bruts ou transformés, à destination des Etats-Unis ont atteint dans le même temps 42 millions de dollars, soit 0,9 % des importations américaines, ou encore 9,5 % du total de nos ventes sur ce marché.

Ces chiffres ne situent pas le problème de façon exacte. En effet, les importations américaines de produits agricoles sont composées, pour une large part, soit de produits tropicaux que ni les U. S. A., ni la France, ne produisent (café, caoutchouc, etc.), soit de produits contingentés (sucre) ou interdits en provenance de France (viande crue), soit encore de produits frais poussant à contre-saison.

Le chiffre des exportations françaises, de son côté, englobe les ventes de boissons (vins, champagne, cognac) en progrès constant et de loin supérieures à celles des produits solides, qui connaissent dans l'ensemble une stagnation persistante.

Il convient donc de limiter l'analyse du marché sous ses trois aspects essentiels — potentiel total d'absorption, position de nos concurrents, position française — au cadre plus étroit des produits que nous exportons ou pouvons raisonnablement espérer vendre aux Etats-Unis.

De manière plus précise, l'étude portera sur les produits suivants : produits animaux (fromages, caséine, préparations à base de viandes), végétaux (légumes et leurs préparations, fruits sous leurs différentes présentations, épices et assaisonnements), spécialités (biscuiterie, confiserie), produits de la mer.

Les boissons alcoolisées, les produits agricoles non comestibles, les produits qui dans leur totalité ou en majeure partie sont d'origine extramétropolitaine, ont été exclus du champ de cette analyse, soit parce que les résultats sont déjà très satisfaisants (boissons alcoolisées), soit parce qu'ils intéressent peu notre agriculture.

Ainsi délimité, le marché que l'on se propose d'examiner est encore considérable. Il est évidemment satisfait, pour une très large part, par les producteurs et transformateurs américains, mais de nombreux pays, y compris nos voisins européens, ont su y prendre place.

A l'exception près des fromages bleus (roquefort mis à part), l'importation est absolument libre. Les obstacles réglementaires et sanitaires sont les mêmes pour les produits importés, quelle que soit leur origine, et ils sont, en règle générale, identiques à ceux opposés aux fabricants américains.

Dans le tableau ci-dessous ont été repris tous les produits d'origine française dont le chiffre de vente a dépassé 75.000 dollars au cours de l'une des trois dernières années. On notera tout de suite que le nombre en est restreint et qu'une partie non négligeable consiste en denrées d'Outre-Mer transformées dans la Métropole. Il apparaîtra en outre que rares sont les produits exportés qui soulagent directement nos marchés de production et il est permis de penser que l'accroissement de nos ventes — s'il se réalise — produira des rentrées de devises avant d'améliorer la situation de notre agriculture.

Une deuxième remarque peut être faite. Nos ventes sont souvent anonymes : le jus de pomme est immédiatement transformé en gelée ou confiture ; l'huile d'olive est reconditionnée sous des marques américaines ; le roquefort, pour les trois quarts

---

(1) Note des services de l'expansion économique aux Etats-Unis.

sans doute, servi sous forme de sauce ; les bigarreaux égouttés parviennent au consommateur dans des cakes ; nos envois de champignons, effectués presque exclusivement en récipients de grande contenance, vont aux collectivités et restaurants et la caséine est utilisée dans la fabrication des colles et des papiers.

*Ainsi, non seulement nos exportations sont faibles, mais seules quelques-unes d'entre elles gardent leur indication d'origine jusqu'au stade du consommateur. Nos produits de « marque » ne dépassent vraisemblablement pas le chiffre de 6 millions de dollars par an, et c'est en définitive un montant de quelque 3 cents, soit 0,15 NF de produits alimentaires français (boissons exclues) qu'achète en connaissance de cause le consommateur américain.*

	1958	1959	1960
	(Valeur FOB en dollars.)		
<b>A. — Produits étudiés :</b>			
Produits animaux :			
— Roquefort .....	1.544.188	1.877.001	1.724.711
— Fromages (autres que roquefort)....	120.133	159.741	232.171
— Jambons, épaules de porc.....	105.955	17.463	15.226
— Volailles, foie gras.....	339.633	370.401	410.067
Produits végétaux :			
— Cerises glacées.....	1.834.439	1.626.903	1.892.603
— Jus de pomme.....	15.870	377.601	426.277
— Champignons en boîte.....	1.332.361	1.053.404	906.056
— Chicorée .....	542.478	410.293	287.139
— Potages en sachets.....	92.790	100.308	79.473
— Noix et cerneaux.....	18.331	418.969	82.113
Spécialités :			
— Bonbons .....	144.185	144.944	224.873
— Biscuits .....	67.723	80.916	135.541
Poissons et crustacés :			
— Poissons .....	747.597	1.656.954	1.102.409
— Queues de langoustes.....	—	—	450.286
<b>B. — Autres produits (1) :</b>			
Produits d'origine extra-métropolitaine :			
— Cacao .....	885.279	433.976	723.665
— Huile de coco.....	—	563.848	737.482
— Huile d'olive.....	445.748	482.751	95.568
— Tapioca .....	504.782	24.760	24.350
— Vanille .....	101.827	75.503	179.373
Principaux produits agricoles non comestibles :			
— Caséine .....	213.106	70.102	235.643
— Tabac .....	1.033.746	242.293	199.413
— Graines, semences, bulbes et plants..	330.702	417.793	288.984
Divers .....	2.325.353	2.165.237	2.783.340
<b>Total.....</b>	<b>12.746.226</b>	<b>12.771.161</b>	<b>13.236.763</b>

(1) Ces produits, à l'exception de la caséine, ne sont pas étudiés dans cette note.

### Produits animaux.

Le contingentement des importations de lait, sous ses différentes formes, et de beurre, restreint le marché d'importation des produits laitiers à celui du fromage et de la caséine.

#### 1. — Les fromages.

Entre 2.500 et 3.000 fromageries américaines ont fabriqué, en 1959, 900.000 tonnes de fromage :

Cheddar .....	433.000 tonnes.
Autres fromages affinés.....	152.000 —
Fromages frais.....	306.000 —

Ces chiffres sont en augmentation de 30 % sur ceux d'il y a dix ans, mais quelques produits seulement bénéficièrent de cet accroissement : fromages frais (cottage cheese), fromages de type italien, bleus.

Les Etats-Unis ont importé, en 1959, 29.000 tonnes de fromage, soit 3,3 % de la consommation totale et 5 % de la production nationale de produits affinés (19 % de plus qu'en 1956). L'Italie prend de loin la meilleure part (10.400 tonnes), mais progresse lentement ; viennent ensuite la Suisse (5.200 tonnes), le Danemark (3.500 tonnes), les Pays-Bas (2.260 tonnes) et la France (1.180 tonnes, soit 4 % des importations totales).

Ce marché d'importation est avant tout réservé aux fromages de spécialité ; il s'est sensiblement développé au cours des dernières années :

1957 .....	23.000 tonnes.
1958 .....	25.300 —
1959 .....	29.000 —

Les taux d'accroissement varient suivant les pays. La France (+ 32 % de 1956 à 1959) vient immédiatement après le Danemark (+ 37 %). D'autre part, à l'intérieur des ventes d'un même pays, les taux de croissance sont extrêmement variables. Ainsi le Danemark, barré par l'existence d'un contingent d'exportation des bleus, a su doubler ses ventes d'autres fromages, entre 1957 et 1959, grâce à l'établissement d'un réseau commercial soutenu par une publicité importante.

La part française (1.257 tonnes en 1960) est représentée avant tout par le roquefort (1.040 tonnes) qui a progressé de près de 20 % en sept ans. Très loin derrière viennent les pâtes molles (144 tonnes), tandis qu'aucune autre catégorie n'atteint 40 tonnes.

La modicité de ces chiffres rend difficile l'analyse. Pourtant, tout en raisonnant sur des quantités infinitésimales, on doit constater que les pâtes molles ont plus que quadruplé en sept ans (1954 : 32,7 tonnes ; 1960 : 144 tonnes). Le gruyère, parti de zéro, atteint 16 tonnes par an. Les pâtes pressées demi-cuites, enfin, progressent rapidement (3,8 tonnes en 1954 ; 18,9 tonnes en 1957 ; 33 tonnes en 1960).

Seules, deux dispositions constituent des obstacles non commerciaux sérieux pour nos fromages. Une réglementation de la « Food and Drug Administration » exige que les pâtes molles importées soient pasteurisées, ce qui exclut de nombreux produits. D'autre part, le contingent symbolique accordé à nos fromages bleus, autres que le roquefort, interdit pour l'instant toute initiative importante dans cette direction. Ces deux obstacles mis à part, le problème de nos importations est donc par conséquent avant tout commercial. *Le marché existe et se développe régulièrement ; la consommation individuelle des fromages aux Etats-Unis, deux fois inférieure à la consommation française, peut croître longtemps encore et une large gamme de fromages, comparables à ceux que nous fabriquons, sont vendus en quantité croissante aux Etats-Unis.*

Les fromages de type emmenthal sont fabriqués aux Etats-Unis et importés en provenance de la Suisse (1.350 tonnes) et du Danemark (396 tonnes) notamment.

La production domestique de bleus (4.500 tonnes en 1953 ; 6.700 tonnes en 1960) est complétée par des importations, dans la limite d'un contingent de 1.800 tonnes environ, actuellement réservé pour sa plus grande part aux exportateurs danois.

Parmi les pâtes demi-molles, les Américains fabriquent un certain nombre de fromages du type Saint-Paulin, notamment du Bel Paese sous licence, tandis que les Italiens exportent ce même fromage en quantité substantielle (entre 1.000 et 1.500 tonnes).

L'industrie domestique (en fait la Maison Borden) fabrique, dans le domaine des pâtes molles, des camemberts qui concurrencent les nôtres, toute considération gustative mise à part. Cette concurrence est accrue par des envois de camemberts de divers pays, notamment du Danemark.

Les fromages fondus, dont il existe une grande variété, se sont taillé une part considérable du marché, mais sont en baisse. Quelques importations ont été réussies par les fabricants suisses et hollandais de fondus de gruyère.

Le roquefort enfin, vendu en morceaux et surtout sous forme de sauce, n'a pas de concurrent direct ; son appellation est protégée par les textes et la vigilance de la Roquefort Association.

Ce bref aperçu du marché en trace à la fois l'importance et les limites. *Ceux de nos concurrents directs ou indirects, qui ont consenti des efforts d'expansion suffisants, ont obtenu des résultats probants en s'attachant à résoudre essentiellement quatre problèmes : la conservation du produit, son prix, l'établissement de réseaux de distribution et la mise au point de programmes de publicité.*

## 2. — Caséine.

La production nationale de caséine est inférieure aux besoins de l'industrie américaine en raison des débouchés plus rémunérateurs offerts aux producteurs de lait écrémé.

Le commerce d'importation a donc pris au cours des années une certaine importance : \$ 8,5 millions en 1952 ; \$ 14,3 millions en 1956 ; \$ 18 millions en 1960. La France est présente sur ce marché de façon irrégulière mais importante : \$ 652.000 en 1954 ; \$ 113.000 en 1956 et \$ 235.000 en 1960.

Nos principaux concurrents sont l'Argentine qui, avec \$ 8.500.000 en 1960, est le fournisseur traditionnel du marché américain, la Nouvelle-Zélande, l'Australie et la Pologne qui dépassent toutes le million de dollars. En 1960, deux de nos voisins nous laissent loin derrière : la Hollande avec \$ 852.000 et l'Allemagne de l'Ouest avec \$ 608.000.

Trois raisons semblent s'opposer au développement et surtout à la stabilisation de nos exportations :

— La concurrence étrangère de mieux en mieux organisée.

— La qualité insuffisante de nos produits ; ce handicap devrait pouvoir être surmonté si le marché américain était considéré comme suffisamment important par nos producteurs.

— L'organisation de nos ventes, et notamment les modes d'intervention du Gouvernement, qui décourage les importateurs.

## 3. — Conserves de viande.

Les importations de viande fraîche ou congelée en provenance de France étant interdites, nos importations sont limitées, à une exception près (cf. ci-dessous), aux produits en boîtes ou en bocaux hermétiques qui peuvent se conserver avec

ou sans réfrigération : conserves et semi-conserves. Ce seul marché est déjà extrêmement important, comme en témoignent les chiffres suivants d'importations réalisées en 1960 :

	(En dollars.)
— Produits à base de volaille.....	554.000
(France \$ 410.000.)	
— Bœuf en boîte, y compris le corned beef.....	25.000.000
(Argentine \$ 14,8 millions.)	
— Jambons en boîte .....	86.000.000
(Danemark \$ 27,8 millions ; Hollande \$ 26,9 millions ; Pologne \$ 25,8 millions ; France \$ 15.000.)	
— Autres conserves de porc.....	8.600.000
(Danemark \$ 2,9 millions ; Hollande \$ 2,5 millions ; Pologne \$ 2,1 millions ; France \$ 3.869, loin derrière l'Italie avec \$ 108.000 et l'Allemagne de l'Ouest \$ 107.000.)	
— Autres conserves de viande.....	8.500.000
(Irlande \$ 3,3 millions ; Argentine \$ 2,1 millions ; Danemark \$ 1,8 millions ; France \$ 103.000.)	

Ainsi, le Danemark par exemple exporte, en jambons et autres conserves de porc, un montant égal à trois fois le total de nos exportations agricoles ou alimentaires (boissons non comprises).

La France ne figure pratiquement que dans un domaine, celui des produits à base de volaille, c'est-à-dire le foie gras sous ses différentes présentations, pour lequel nous jouissons d'un quasi-monopole. Les exportations de foie gras se développent d'ailleurs lentement. Si les problèmes posés par la nouvelle réglementation américaine sont maintenant résolus, il semble bien que le développement de notre production, avec comme corollaires souhaitables un certain abaissement des prix et la mise sur pied d'une campagne de promotion, soit le seul obstacle à une expansion de nos ventes, dont il est difficile d'évaluer les limites.

Nos exportations d'autres types de conserves de viande sont insignifiantes, bien que les produits de plusieurs maisons françaises puissent se trouver sur les étagères d'épicerie de luxe. La publicité qui leur est faite est trop récente et trop fragmentaire pour que le marché puisse raisonnablement s'étendre au-delà des consommateurs — colonie française comprise — déjà avertis.

Les résultats obtenus en quelques années par d'autres pays exportateurs montrent les possibilités ouvertes dans certains domaines. Elles n'excluent pas l'apparition d'articles différents mais susceptibles de trouver eux aussi un marché.

En dehors des conserves, certaines salaisons peuvent être importées : certains saucissons, salamis, jambons. Peu d'intérêt semble avoir été éveillé en France dans ce domaine où pourtant nos spécialités abondent.

Tout en faisant le procès de la carence française, on peut, semble-t-il, résumer la situation en quelques points :

- il est inutile d'espérer vendre de la viande fraîche tant qu'il y aura un foyer de fièvre aphteuse en France ;
- le marché des produits classiques : jambon en boîte, corned beef, etc., est très important, mais il a été conquis par des exportateurs décidés qu'il sera sans doute difficile de concurrencer ;
- rien ne prouve pourtant qu'il n'existe aucun marché pour des produits originaux et de spécialités dont certains se trouvent en abondance sur les tables françaises ;
- enfin, dans un domaine qui nous est réservé, le foie gras, il n'est pas démontré, tant s'en faut, que nous ayons atteint les limites du marché potentiel.

**Produits végétaux comestibles.**

1. — *Conserves de légumes. — Potages.*

Les Etats-Unis ont importé, en 1960, pour 34,6 millions de dollars de légumes en conserve sous leurs différentes formes, petits pois en boîte, soupes en sachet, purée de tomate. etc. Cinq produits seulement dépassent le million de dollars et totalisent à eux seuls 22,9 millions de dollars. Ce sont :

	(En dollars.)
Le tapioca .....	9.976.000
Les tomates en boîte.....	8.500.000
et la purée de tomate.....	1.195.000
Les champignons en boîte.....	1.519.000
et les différentes sources de glutamate de sodium.....	1.669.000

Le solde se répartit par contre entre de nombreux produits dont peu atteignent des montants substantiels.

Si l'on s'attache aux exportations de pays dont les conditions de production sont comparables à celles de la France, on s'aperçoit que des débouchés d'importance réelle ont été exploités par nos concurrents. Les principaux d'entre eux sont :

	(En dollars.)
Les conserves de tomate (Italie).....	8.464.000
La purée de tomate (Italie).....	1.126.000
Les piments en saumure (Espagne).....	413.000
L'ail séché (Mexique).....	181.000
Les potages en sachet (Suisse).....	370.000
Chicorée sous forme séchée ou moulue (Belgique).....	316.000
Oignons confits ou en saumure (Hollande).....	575.000

Enfin, les statistiques rassemblent un certain nombre de produits sous des rubriques non dénommées avec précision et qui mériteraient sans doute d'être décomposées plus avant :

- légumes « divers confits », dont l'Italie a exporté en 1960 pour 491.000 dollars ;
- conserves de légumes « diverses » qui représentent un marché de 3,5 millions de dollars environ, servi principalement par les pays d'Extrême-Orient, mais dont la Belgique (\$ 289.000), l'Espagne (\$ 216.000) et l'Italie (\$ 134.000) ont su acquérir une part ;
- préparations à base de légumes. Ce poste est en croissance rapide : 1950, \$ 385.000 ; 1953, \$ 866.000 ; 1956, \$ 1.182.000 ; 1960, \$ 1.482.000.

De nombreux pays participent à ces exportations. La France vient au cinquième rang derrière le Canada (\$ 235.000), l'Espagne (\$ 217.000), l'Allemagne de l'Ouest (\$ 169.000) et le Japon (\$ 139.000).

En 1960, la participation de la France (1) à ce marché (\$ 1.585.000 sur \$ 34,6 millions, soit moins de 5 %) est assurée avant tout par des exportations de champignons en boîte (importation totale : \$ 1.519.000 ; importation française : \$ 906.000).

Nos exportations de champignons, après avoir connu une ascension rapide jusqu'en 1954, se sont maintenues aux alentours de \$ 1,1 à \$ 1,3 million de dollars jusqu'en 1958, pour accuser ensuite une sensible diminution. Ce déclin est dû à certains problèmes de qualité qui se sont posés et aussi à la concurrence américaine et surtout japonaise, devenue menaçante dans les Etats de l'Ouest. La solution des problèmes de qualité, désormais acquise, et le relèvement des prix de la production américaine devraient faciliter la reprise qu'indiquent nettement les chiffres du premier semestre 1961.

---

(1) Produits tropicaux non compris.

Dans un secteur voisin, nos exportations de truffes progressent rapidement : 1950, \$ 20.000 ; 1956, \$ 62.000 ; 1959, \$ 81.000 ; 1960, \$ 130.000. Les ventes françaises représentent 75 % du total, l'Italie s'assurant la quasi-totalité du reste.

Le marché des champignons frais ou séchés connaît un développement relativement important (\$ 940.000 en 1960) mais nous en sommes pratiquement absents. Le Japon en prend la meilleure part, suivi du Chili et de l'Allemagne de l'Ouest.

Loin derrière les champignons, dans l'ordre décroissant de nos exportations, on trouve d'abord la chicorée dont les envois de France (287.000 \$ en 1960), comme d'ailleurs l'ensemble des importations, sont en baisse depuis trois ans. Les autres sources sont la Hollande et surtout la Belgique, premier fournisseur. Pour des raisons historiques, la majeure partie des ventes se fait dans les Etats du Sud.

Viennent ensuite les légumes « divers » (95.000 \$) où dominent sans doute les asperges, les potages en sachet (79.000 \$), les conserves de petits pois (25.500 \$) et de haricots (12.900 \$). Les autres produits ne figurent que pour des chiffres symboliques. Les lentilles notamment, à la suite de l'essor spectaculaire de la production américaine, sont en voie de disparition.

Il est bien évident que des exportations de cette ampleur n'ont d'intérêt ni pour l'agriculture française ni pour la balance des comptes. Il ne pourrait en être autrement que si elles devaient connaître un développement considérable et rapide. Or ces dernières années ont été marquées par une stagnation ou une baisse de nombreux postes. Les potages en sachet, par exemple, après un début prometteur (1953, 15.000 \$ ; 1956, 28.000 \$ ; 1958, 93.000 \$) ne montrent aucun signe d'augmentation depuis deux ans. A peu près seul, le poste des légumes « divers » progresse régulièrement mais lentement (1953, 18.000 \$ ; 1956, 50.000 \$ ; 1960, 95.000 \$).

## 2. — *Fruits.*

Les envois de fraises des bois expédiées par avion à quelques restaurants de luxe de New-York mis à part, l'exportation de fruits frais français aux Etats-Unis n'a été que rarement tentée. L'absence d'un décalage suffisant entre les saisons de production entre les deux pays ne permet pas, en général, de surmonter le handicap des frais d'approche — ce qui ne signifie pas pour autant qu'il n'y ait pas place aux Etats-Unis pour des fruits de luxe, même importés d'Europe.

Quoi qu'il en soit, les exportations françaises, 2,5 millions en 1960, ce qui est relativement important si l'on considère l'ensemble de nos ventes de produits alimentaires, ont été limitées au cours des dernières années à un tout petit nombre de produits plus ou moins transformés. Deux d'entre eux ont su trouver un débouché important : les bigarreaux égouttés, et les cerneaux de noix ; deux autres, bénéficiant certaines années d'une aide gouvernementale à l'exportation, ont atteint des chiffres appréciables : le jus de pomme et les myrtilles congelées. Deux autres enfin, pour des montants moins élevés, apparaissent régulièrement dans les statistiques : le jus de cerise et les confitures de fruits.

La France est, par contre, absente de certains marchés importants sur lesquels ses voisins européens ont pris place : les noisettes (\$ 3 millions d'importations en 1960), les châtaignes, dont l'Italie a vendu pour \$ 1.675.000 en 1960.

Les bigarreaux égouttés français représentent l'essentiel de la contribution étrangère d'un produit utilisé notamment dans la fabrication de cakes et autres articles de pâtisserie. Ils doivent ce succès à une qualité en général très bonne et à une organisation commerciale efficace, tant en France qu'aux Etats-Unis. Ils constituent, en valeur, le premier poste d'exportations de nos produits alimentaires et le seul, avec le roquefort et l'ensemble des poissons et fruits de la mer, à dépasser le million de dollars. Le marché s'est élargi de façon sensible et l'obstacle

majeur à une progression régulière semble résider avant tout dans les difficultés d'approvisionnement en cerises au cours de certaines années.

Importations :

	1954	1956	1958	1960
— totales .....	\$ 729.000	1.152.000	1.966.000	2.079.000
— de France .....	\$ 695.000	1.151.000	1.834.000	1.982.000

La situation des cerneaux est la même que celle des bigarreaux, bien que notre position sur le marché soit ici moins prépondérante. De plus, une série de récoltes déficitaires a porté un coup extrêmement sévère à nos ventes des dernières années. (Les premiers chiffres de 1961 sont beaucoup plus encourageants.) Depuis octobre 1961, les importations sont soumises à des normes qualitatives qui, on peut l'espérer, ne constitueront pas un obstacle insurmontable.

Importations :

	1954	1956	1958	1960	7 premiers mois 1961.
— totales .....	\$ 3.137.000	6.497.000	1.316.000	2.889.000	
— de France ....	\$ 1.862.000	3.164.000	18.300	82.000	343.000.

Les jus de pomme importés sous le nom de « apple cider » sont utilisés par les fabricants américains de gelée, confitures et autres produits similaires. L'industrie de ce sous-produit de la pomme étant étroitement tributaire aux U. S. A. de l'importance des récoltes nationales, l'ampleur du marché d'importation varie sensiblement d'une année à l'autre. Même au cours des années où la demande est la plus forte, il semble bien que l'aide du Gouvernement soit indispensable à la réalisation de nos exportations.

Importations :

	1954	1956	1958	1960
— totales .....	\$ 527.000	480.000	203.000	638.000
— de France .....	\$ 99.000	96.000	15.900	426.000

Toujours dans le domaine des jus de fruits, la France exporte des quantités de jus de cerise non négligeables :

1954	1956	1958	1960
\$ 18.600	15.900	10.100	34.600

Toutefois, à l'exception de 1960, la très grosse majorité de nos ventes a été constituée par des jus dépassant 1/2 degré d'alcool dont la demande semble limitée. Le marché des jus de cerise titrant moins de 1/2 degré d'alcool est par contre important (importations totales 1960 : \$ 1.114.000).

Comme dans le cas du jus de pomme, au hasard des variations des récoltes américaines, il a été possible de subventionner l'exportation de myrtilles congelées :

1958.....	\$ 15.560	1957.....	\$ 5.550	1960.....	\$ 49.560
-----------	-----------	-----------	----------	-----------	-----------

S'il s'agit là d'un marché quelque peu artificiel, les importations américaines de baies congelées n'en sont pas moins importantes.

Importations totales en 1960 :

Myrtilles congelées .....	\$ 1.220.000
Autres baies congelées .....	\$ 3.528.000

(Mexique, 3,2 millions ; Hollande, 59.800 ; France, 0.)

Les exportations françaises de confitures se maintiennent à un niveau extrêmement bas (\$ 3.000 en 1960). Le marché est d'ailleurs stable, voire même en légère diminution, depuis de nombreuses années et ne dépasse pas \$ 700.000 d'importations.

La France exporte enfin quelques fruits confits. Les chiffres sont minimes et relativement constants, une dizaine de milliers de dollars par an ; les importations totales restent également très limitées (\$ 32.000 en 1960).

### 3. — Assaisonnements et épices.

Les besoins américains en épices et assaisonnements divers sont considérables. Une quarantaine de positions douanières font apparaître des importations de l'ordre de \$ 32 millions en 1960. Sont exclus de ce total les produits à base de tomate, les huiles de table et la vanille. On y trouve, par contre, une série de produits tropicaux et non-tropicaux exportés, soit par les pays producteurs, soit par des pays qui transforment la matière première avant de la revendre.

La part de la France (\$ 212.000 en 1960, soit 0,66 p. 100 du total) est faible pour ne pas dire négligeable. Ses composantes principales sont les graines de céleri (\$ 62.000), la moutarde (\$ 33.000), le vinaigre (\$ 7.000), l'ail en gousse et en poudre (respectivement \$ 9.500 et \$ 17.000), enfin les feuilles de marjolaine et de laurier (\$ 77.500).

Il serait imprudent de se baser sur des chiffres aussi faibles pour tenter de dégager les tendances ou entretenir quelques espoirs. Aucun de ces postes n'accuse d'ailleurs, au cours des dernières années, une progression sensible. Il apparaît que nos condiments préparés — sauf peut-être une ou deux marques de moutarde — n'ont guère dépassé le stade des « gourmet shops » de quelques grandes villes, et s'adressent à une clientèle des plus étroites.

Toute une gamme de produits que la France fabrique et exporte semble avoir pourtant des possibilités non négligeables sur le marché américain, ainsi que le démontrent les chiffres d'importation pour 1960 :

Ail .....	\$ 2.500.000	dont Mexique .....	\$ 1.400.000
		Italie .....	\$ 683.000
Oignons .....	\$ 1.600.000	dont Mexique .....	\$ 1.000.000
		Italie .....	\$ 344.000
Oignons confits .....	\$ 641.000	dont Hollande .....	\$ 575.000
Paprika .....	\$ 1.900.000	dont Espagne .....	\$ 1.267.000
Graines de moutarde ..	\$ 1.950.000	dont Canada .....	\$ 1.400.000
		Danemark .....	\$ 500.000

Le poste feuilles de laurier et de marjolaine (\$ 374.000) reste par contre peu prometteur et nul pays étranger n'a encore réussi à trouver un débouché substantiel pour la moutarde préparée (importation totale : \$ 373.000) ou le vinaigre (vinaigre de malt \$ 13.500 ; autres vinaigres \$ 73.000).

### Produits de spécialités.

#### 1. — Confiserie et chocolaterie.

Le marché américain des produits de confiserie, biscuiterie au sucre et au chocolat, produits de spécialités, est énorme et se développe rapidement. En 1960, les ventes des fabricants américains ont, pour la première fois, dépassé les 1.200 millions de dollars.

Il peut être intéressant d'examiner la composition de ces ventes afin de déterminer les points sur lesquels les efforts des exportateurs peuvent porter. Cette

classification est opérée, d'une part, selon la présentation et, d'autre part, pour les présentations en boîte, selon la valeur au détail.

Confiserie en boîte :

		Valeur totale	Valeur moyenne
		En dollars.	
+ \$ 1.....	la lb.	130.625.000	1,009
De 50 à 99 cents.....	—	122.377.000	0,479
Moins de 50 cents.....	—	172.420.000	0,270

Autres présentations :

Produits en barres.....	386.727.000	0,411
Produits en vrac.....	199.797.000	0,295
Spécialités de 5 à 10 cents.....	110.835.000	0,407

Total ..... 1.122.781.000 (1) 0,385

Il est normal qu'un marché d'une telle ampleur et où les questions de goût sont prédominantes ait donné naissance à un courant d'importation important et en progrès croissant.

	1956	1958	1960
Chocolats .....	\$ 2.779.000	3.583.000	4.748.000
Confiserie au sucre.....	\$ 10.458.000	11.846.000	15.223.000

La rubrique « Chocolats » ne comporte d'ailleurs pas les différentes présentations destinées à être transformées ou à servir de boissons, ni bien entendu les énormes quantités de cacao importées par les fabricants américains.

L'importance de ces chiffres est due aux efforts consentis par plusieurs de nos concurrents dont les succès sont éloquemment mis en valeur dans le tableau suivant (en dollars) :

	CHOCOLATS		BONBONS	
	1956	1960	1956	1960
Allemagne Ouest.....	379.750	684.401	451.276	778.660
Angleterre .....	337.805	728.783	6.060.112	7.728.038
Danemark .....			209.986	382.435
Israël .....	39.609	108.370	61.614	205.283
Italie .....	1.072	136.337	504.525	958.146
Hollande .....	1.459.415	1.699.038	607.627	1.329.267
Suisse .....	557.639	773.152	550.403	1.048.508
France .....	9.564	15.166	229.256	224.873

Ces résultats ont souvent été obtenus en un petit nombre d'années. La marque anglaise « Cadbury » a pratiquement abordé le marché en 1950 sur la côte Est, et s'est étendue rapidement dans tout le pays, prenant la première place des marques importées. Lindt, Van Houten, Hopjes ont également mis sur pied des organisations de vente à l'échelle nationale.

Ce tableau éclaire amplement la carence française, que ce soit en valeur absolue ou en tenant compte de l'évolution des ventes. A la suite d'enquêtes menées par la Société pour l'Exportation des produits de Chocolaterie et de Confiserie en 1952,

(1) Cette classification ne tient pas compte des produits fabriqués par les détaillants : (\$ 81 millions).

nos exportations avaient progressé sensiblement de 1953 à 1956, mais cette amélioration ne s'est pas poursuivie, bien que de nombreuses marques soient représentées sur le marché.

Parmi les articles de spécialités, un seul mérite d'être signalé : les marrons glacés, où la part française est prédominante. Toutefois, le marché est étroit et l'augmentation des importations constatée au cours des cinq dernières années est due avant tout à l'apparition de nouveaux fournisseurs.

	1956	1958	1960
France .....	\$ 29.915	27.616	33.433
Italie .....	7.976	13.337	13.246
Autres pays.....	1.194	3.903	13.223
<b>Total</b> .....	<b>39.085</b>	<b>44.856</b>	<b>59.902</b>

Le domaine de la chocolaterie-confiserie constitue probablement le meilleur exemple des lacunes de notre commerce extérieur en produits alimentaires. On y trouve mise en valeur, surtout par rapport à nos concurrents européens, la grande faiblesse de nos industries de transformation.

## 2. — Biscuiterie.

Sur le marché des biscuits, où les ventes atteignent des montants considérables, la part réservée aux importations, faible en valeur relative, n'en est pas moins, en valeur absolue, à la fois importante et en augmentation continue :

Année.	Biscuits salés. Biscuits sucrés.	
	En dollars.	
1953 .....	548.000	1.378.000
1956 .....	822.000	4.059.000
1958 .....	1.143.000	5.680.000
1960 .....	1.030.000	7.359.000

Le marché des biscuits salés est pratiquement monopolisé par la Grande-Bretagne (56 % en 1960) et la Hollande (20 %). Celui des biscuits sucrés est mieux réparti, bien que la Grande-Bretagne (\$ 2.626.000) et le Canada (\$ 1.926.000) se partagent 62 % du total. Plusieurs pays atteignent cependant des chiffres importants (1960) :

Suisse .....	\$ 560.000
Hollande .....	411.000
Allemagne de l'Ouest.....	336.000
Belgique .....	306.000
Japon .....	265.000
Danemark .....	193.000
Suède .....	171.000
France .....	135.000

Pour faibles qu'elles soient encore, les ventes françaises font preuve d'une tendance satisfaisante. Si les biscuits salés ont du mal à se placer, les concurrences américaine et étrangère étant trop fortes pour laisser beaucoup d'espoir, les spécialités sucrées ont fait, depuis plus de dix ans, des progrès réels, doublant pratiquement leur chiffre tous les deux ans :

1950 .....	\$ 4.900	1958 .....	\$ 68.000
1953 .....	14.000	1960 .....	135.000
1956 .....	34.000		

La plupart des grandes marques françaises sont présentes sur le marché et certaines apparaissent même aux rayons des jobbers dans les supermarchés. D'indéniables progrès ont été faits dans la présentation et l'adaptation des produits aux

goûts du consommateur américain. Les prix, à qualités égales, sont dans l'ensemble compétitifs et il n'y a aucun obstacle infranchissable au développement des ventes. Il est possible toutefois que le seuil soit atteint où les progrès ultérieurs seront conditionnés par l'éveil de nouvelles couches de consommateurs. Si tel est le cas, il faudra s'attendre à une compétition plus vive, aggravée par les imitations étrangères et auxquelles il conviendra de faire face par un abaissement des prix et une publicité plus intense.

### 3. — Pâtes alimentaires.

La France est totalement absente du marché des pâtes alimentaires (1,3 million \$ en 1960) que domine l'Italie (760.000 \$) sans interdire pour autant les ventes d'autres pays.

### Poissons et fruits de la mer.

Le marché des poissons et fruits de la mer aux Etats-Unis est très vaste. Les importations, en 1960, se sont élevées à 182 millions de dollars pour les poissons divers, frais, fumés, en conserve ou sous toute autre forme, et à 122 millions de dollars pour les crustacés, coquillages et autres fruits de la mer. Toutes les prévisions annoncent par ailleurs un déficit croissant des approvisionnements nationaux et, par voie de conséquence, une poussée continue des importations.

Dans de nombreux cas, ces quelque 300 millions de dollars de produits importés actuellement proviennent de pays nordiques, Canada, Islande ou d'Extrême-Orient. Cependant, les pays européens voisins de la France, tels le Portugal, l'Espagne, les Pays-Bas et l'Allemagne, réussissent à vendre une gamme étendue de produits. Le Danemark notamment, dont on trouve les produits sous 40 rubriques statistiques, dépasse largement 4 millions de dollars d'exportations vers les U. S. A.

Les ventes françaises ont atteint des chiffres relativement élevés au cours des dernières années, sans être pour autant à l'échelle du marché :

1959 .....	1.652.000 dollars.
1960 .....	1.620.000 dollars.

D'autre part, la composition de nos exportations se révèle extrêmement variable d'une année à l'autre. C'est ainsi que le million et demi de dollars réalisé en 1960 comporte 450.000 dollars d'exportations de queues de langoustes alors qu'aucune exportation de ce produit n'avait eu lieu en 1958 ou 1959.

Le poste principal de nos exportations, le plus régulier aussi, est constitué par la morue et autres poissons marinés et salés (637.000 dollars en 1958 ; 1.580.000 dollars en 1959, et 939.000 dollars en 1960).

Dans le seul autre poste qui dépasse les 100.000 dollars, les queues de langoustes, la France apparaît pour la première fois en 1960 avec 450.000 dollars. On passe ensuite aux crustacés (1960 : 70.300 dollars) que nous n'avions pas non plus exportés au cours des dernières années, puis aux sardines à l'huile, en diminution constante (1958 : 44.700 dollars ; 1959 : 35.400 dollars ; 1960 : 31.800 dollars) et aux œufs de poissons en récipients hermétiques (1960 : 16.000 dollars). Aucune des autres catégories de poissons exportés par la France (anchois à l'huile, thon en conserve, pâtes et sauces de poisson, flétan en filet, poissons à l'huile divers, boulettes de poisson, harengs autres qu'à l'huile ou maquereaux) n'atteint les 10.000 dollars, ce qui situe leur faiblesse.

De façon générale, la production française ne suffisant pas aux besoins de la métropole, l'exportation n'est pas poussée activement : les conditions de travail, l'amortissement du matériel et les salaires entraînent d'ailleurs des prix élevés, notamment pour nos produits conditionnés vendus sous marque, qui n'apparaissent que dans les épiceries de luxe. Du côté des spécialités, par contre (quenelles de poisson, etc.), les produits français peuvent sans doute trouver des débouchés même s'il s'agit d'un marché plus limité.

## ANNEXE IX

### NOTICE BIBLIOGRAPHIQUE

- L'agriculteur à la conquête de son marché (expériences américaines), H. de Farcy.
- La recherche agricole aux Etats-Unis. Documentation française (13 août 1962).
- Les pouvoirs publics et la commercialisation des produits agricoles aux Etats-Unis. Documentation française (25 mai 1962).
- Rapport de la mission « Fruits et légumes » aux Etats-Unis. Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes (juillet-août 1961).
- Quelques aspects du problème de la viande aux Etats-Unis, J. Chaudouet. Centre d'études économiques (janvier 1960).
- La commercialisation des fruits et légumes aux Etats-Unis, M. Le Gouis. Economie rurale (juin-septembre 1961).