CIHEAM



International Centre for Advanced Mediterranean Agronomic Studies

Centre International de Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes

Thèse / *Thesis*

requise pour l'obtention du titre

submitted for the degree of

Master of Science

Analyse de la filière "fruits et légumes" et des formes de coordination entre producteurs et transformateurs industriels au Liban

Michel FREM

collection "Master of Science" n°42
1997

Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier

UNIVERSITAS MEDITERRANENSIUM GENTIUM AGRARIA

Analyse de la filière "fruits et légumes" et des formes de coordination entre producteurs et transformateurs industriels au Liban

Master of Science du CIHEAM-IAMM, n°42

Michel FREM

1997

L'Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse

Ces opinions n'engagent que leur auteur

FREM (Michel) - *Analyse de la filière "fruits et légumes" et des formes de coordination entre producteurs et transformateurs industriels au Liban* - Montpellier : CIHEAM/IAMM, 1997 - 149 p - (Thèse Master of Science, IAMM, 1997, Collection Master of Science, n°42)

Série Thèses et Masters

Ce Master est le 42e numéro de la collection "Master of Science" de l'Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier (voir liste en fin de volume).

Cette collection réunit les thèses Master of Science du CIHEAM-IAMM ayant obtenu la mention "Publication", ainsi que les travaux doctoraux réalisés dans le cadre des activités scientifiques et pédagogiques de l'Institut et de ses enseignants-chercheurs.

La thèse Master of Science du Centre International de Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes :

Analyse de la filière fruits et légumes et des formes de coordination entre producteurs et transformateurs industriels au Liban.

a été soutenue par **Michel FREM** en novembre 1996 devant le jury suivant :

M. P. CAMPAGNE	Enseignant-chercheur, CIHEAM/IAM Montpellier,	Président
Mme L. TOUBIANA	Chercheur, INRA Montpellier,	Membre
M. M. TOUNSI	Chercheur associé, CIHEAM/IAM, Montpellier,	Membre
M. F. LERIN	Enseignant-chercheur, CIHEAM/IAM Montpellier,	Membre

Le travail de recherche a été encadré par M. F. LERIN.

Le texte a été mis en forme pour cette publication par Mme M.C. TIGOULET pour le Bureau des Publications de l'Institut de Montpellier.

CIHEAM
Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier

Directeur : Gérard GHERSI
3191, route de Mende - B.P. 5056
34033 Montpellier Cédex 1 - France
Tél : 04 67 04 60 00
Fax : 04 67.54.25.27

Remerciements

Au terme de ce travail, je tiens à remercier :

*Monsieur **François LERIN** qui a bien voulu suivre de près ce travail en me prodiguant ses précieux conseils et critiques pour mener à bien cette étude.*

*Monsieur **Michel AFRAM**, directeur de l'Ecole Supérieure d'Agronomie Méditerranéenne (E.S.I.A.M), qui m'a énormément aidé lors des travaux de terrain et de collecte des données.*

*Monsieur **Youssef TOUNSI**, chercheur associé à l'IAM-M, pour ses suggestions utiles et ses conseils judicieux.*

*Madame **Marie-Claude TIGOULET** et Mademoiselle **Caroline ARNAUD**, pour leur participation à la correction de cette thèse.*

Le Centre International de Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes (CIHEAM) qui a financé notre étude.

*Le corps professoral de l'Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier (IAM-M) et de l'Ecole Nationale Supérieure Agronomique de Montpellier (ENSA-M) et en particulier Monsieur **Pierre CAMPAGNE** pour la qualité des enseignements dispensés.*

*La direction de l'Université Libanaise-Faculté d'Agronomie, et en particulier Monsieur **Mouïn HAMZE** (doyen) pour nous avoir donné l'opportunité de poursuivre nos études post-universitaires.*

*Mes remerciements vont également à mes collègues (**Maria FUENTES, Salem DARWICH, Elie HADDAD, Dali MAROUANI...,** stagiaires de l'IAM-M) et mes amis (**Jocelyne JAWHAR, Abir KHALIFE, Marwan BASSIL, Georges FRENN, Ziad HABBIB, Walid AZZI, Elie DIB, Radi FRANCIS, Oscar ZEIDAN**, ingénieurs-agronomes), sans oublier **Henri HATOUM,** qui directement ou indirectement, m'ont apporté leur aide afin que je parvienne à ce résultat.*

J'espère seulement que ce travail ne vous décevra pas.

Sommaire

Partie I : A la recherche des outils méthodologiques

Chapitre I : La démarche 17
I - Délimitation de la filière étudiée 17
II - Les étapes de travail 17

Chapitre II : Les outils conceptuels 19
I - Discussion autour du concept filière 19
II - Les formes de coordination 20
III - Notre choix et l'intérêt des méthodes 24

Partie II : Description globale des fonctions techno-économiques de la filière "fruits et légumes" libanaise

Chapitre I : Les fonctions technico-économiques de la filière "fruits et légumes" 29
I - Avant la guerre : filière en croissance 29
II - Pendant la guerre (1975-91) : filière en déclin liée notamment à la guerre 30
III - Après guerre : d'autres contraintes de différents ordres limitent le décollage de la filière 31

Chapitre II : Le cadre institutitonnelle de la filière "fruits et légumes" 53
I - L'Institut de Recherche Agronomique du Liban (I.R.A.L) : un faible retour sur le terrain 53
II - Les coopératives : faible mouvement 53
III - Le Ministère de l'Agriculture : mise en place de mesures diverses non spécifiques aux produits fruitiers ou légumiers. 54

Chapitre III : Présentation des producteurs et des unités de production visitées 59
I- Les producteurs rencontrés : caractéristiques de l'échantillon 59
fruits et légumes aux industries 60
II - Les enseignements de la visite des principales unités de transformation 61

Partie III : Typologie et analyse des formes de coordination entre agriculteurs et industriels-transformateurs

Chapitre I : Les principaux facteurs motivant la formation des contrats 71
I - Le rôle de l'incertitude dans l'émergence des contrats 71
II - Les actifs spécifiques dans la transaction 75
III - L'accès à l'information 76
IV - L'accès au financement : les crédits de campagne 76
V - Autres facteurs motivant le développement des contrats 77

Chapitre II : Présentation des formes contractuelles entre agriculteurs-industriels. 79
I - Les formes d'arrangements contractuels entre les producteurs et les unités libanaises de transformation. 79

Chapitre III : Analyse précise des formes de coordination 83
I - Le pilotage technique 83
II - Les mécanismes garantissant l'exécution des promesses 85
III - La rémunération et la responsabilité du risque 87
IV - La durée du contrat 87

Conclusion générale 94
Annexes 99
Bibliographie 139
Table des matières 143

Introduction générale

I - La double transition comme idée de départ

Le concept de l'existence d'une économie "libre et ouverte" est connu depuis l'indépendance au Liban. La position géographique et la tradition historique sont toutes deux des éléments qui contribuent à renforcer les liens commerciaux du Liban avec le reste du monde. En effet, le Liban, petit pays de 10 452 km2 et d'environ 3 millions d'habitants, se trouve à la croisée des chemins entre l'Europe, l'Asie et l'Afrique. Sa frontière maritime du Sud Ouest au Nord Est est d'environ 220 km, tandis que ses frontières continentales s'étendent sur 350 km. Il est entouré au Sud par Israël, à l'Est et au Nord par la Syrie (cf. carte du Liban) et avant que la guerre n'éclate en 1975, l'économie libanaise était l'une des plus prospères du Proche-Orient, puisant son dynamisme dans son système libéral et sa position privilégiée, du point de vue commercial et culturel, entre l'Orient et l'Occident.

Aujourd'hui que le Liban se reconstruit, son économie se trouve inscrite dans un double courant de transition. Le premier réside dans le fait du passage d'une économie de guerre vers une économie normale. Ces années de guerre ont profondément transformé l'économie libanaise. Le développement de la filière "fruits et légumes" a par conséquent accumulé un retard certain par rapport aux pays limitrophes et aux autres pays dont les produits frais et transformés ont envahi le marché libanais.

Le deuxième correspond à l'insertion du marché agricole libanais dans un marché mondial, ouvert et concurrentiel. Cette réalité résulte en effet de la signature des accords d'adhésion au G.A.T.T. le 22 décembre 1994, qui prenaient en considération les liens bilatéraux et multilatéraux du Liban avec le monde arabe, et spécialement avec la Syrie. En dépit de sa petite taille, le Liban offre un potentiel agricole appréciable. Les ressources en eau sont largement excédentaires et les terres arables représentent 30 % du territoire (306 000 ha), réparties essentiellement dans la vallée de la Béqaa et le sud du pays. Le secteur agricole occupe 15 à 20 % de la population active mais sa contribution au produit intérieur brut est faible : 9 % en 1974, 6 % en 1991. Désormais, le Liban devra mener une politique de libéralisation progressive de son commerce.

A l'heure actuelle, les produits agricoles libanais, notamment les fruits et les légumes, se trouvent d'une part, insérés dans un marché en forte expansion dans la région du Moyen-Orient, et d'autre part, soumis à la concurrence des produits en provenance des pays limitrophes.

Le marché du Moyen-Orient, qui s'ouvre davantage de jour en jour, joue un rôle de plus en plus fondamental dans toutes les économies du bassin sud-méditerranéen. En réalité, des accords de libéralisation sont progressivement adoptés et constituent le début d'un processus que l'on peut qualifier de régionalisation.

Le Liban se trouve alors dans l'obligation de s'y conformer afin d'obtenir les crédits ou les fonds qui lui sont nécessaires. De plus, ces principaux partenaires commerciaux font partie de l'Organisation Mondiale du Commerce (O.M.C.).

Ainsi, la relance de l'agriculture, la libéralisation économique et la globalisation des marchés ne pouvaient pas être ignorées par le gouvernement libanais. Cela a conduit en fait ce dernier (le Ministère de l'Agriculture notamment), les organismes professionnels, ainsi que les organismes administratifs concernés, à s'interroger sur la façon de réorganiser le secteur agricole, (comme la filière "fruits et légumes"), pour :

- approvisionner le marché local (consommation des ménages et des unités de transformation),
- exporter en produits frais et transformés compétitifs,
- relancer notre demande extérieure, et faire face à la concurrence des produits étrangers.

L'objectif à atteindre serait de s'insérer avec succès dans un marché mondial et globalisé particulièrement dans la région méditerranéenne. Une option de compétitivité de la F.F.L. est alors inéluctable pour satisfaire les besoins du marché local et extérieur qui sont de plus en plus exigeants sur le double plan de la qualité et des prix.

La compétitivité dans la production de fruits et légumes suppose naturellement des pratiques culturales économisant la main-d'oeuvre et donc de la mécanisation des opérations qui sont susceptibles de l'être. Ceci exige à son tour des méthodes d'irrigation modernes, des parcelles assez grandes, un emploi judicieux des inputs chimiques (engrais en particulier), des formules d'emploi partagé (location, entraide, coopération...), ainsi qu'un matériel génétique de qualité et bien adapté aux conditions spécifiques de la zone. L'une des conditions de la compétitivité de la F.F.L. est certes l'abaissement des coûts unitaires. Mais il faut rappeler que les formes hiérarchiques ou institutionnelles comptent aussi beaucoup.

Une filière compétitive ne peut fonctionner sans un environnement favorable. Elle a besoin d'une infrastructure efficace, d'approvisionnements réguliers, ainsi qu'un appareil d'encadrement (la recherche, la vulgarisation, la statistique et l'information économique) qui font pour l'instant relativement défaut au Liban. Dans cette perspective, la F.F.L. se trouve encore dans l'incapacité de répondre à ces besoins (évoqués ci-dessus). En effet, le manque de compétitivité des fruits et légumes libanais est la résultante d'une longue liste de facteur : technico-scientifiques, économiques, et organisationnels. Les difficultés, nombreuses et complexes, nous ont alors obligés à délimiter le sujet dont l'intérêt s'est porté essentiellement sur les problèmes organisationnels, comme les formes de coordination entre les divers acteurs de la filière.

II - Objectifs de la recherche

L'objectif principal de ce travail intitulé ***"la filière fruits et légumes et les formes de coordination entre agriculteurs et transformateurs-industriels au Liban"***, consiste premièrement à nous demander quels sont ces problèmes organisationnels qui entravent la croissance et le développement de la filière "fruits et légumes", afin de proposer, en second lieu, les contrats comme mode d'organisation de cette filière.

Ce travail propose deux niveaux de description : celui de la filière et celui des transactions. De manière objective, nous allons d'abord décrire les sous-filières des produits frais et transformés qui ne sont pas totalement isolées de sorte que nous pourrons les présenter ensemble. Ensuite, ce rapport va détailler les formes de coordination sur le segment production-usines de transformation et les analyser par la suite. Toutefois, ce travail qui réunit des données relatives à la production, à la transformation, à la distribution et à la consommation sans omettre le cadre institutionnel, doit être considéré comme une première étape de notre recherche et comme une première analyse de ce genre effectuée dans notre pays. Plusieurs motifs nous ont poussés à réaliser ce travail.

III - Intérêt du champ étudié

Sur le plan pratique, nous avons remarqué qu'au Liban, il existe peu de références bibliographiques (à cause notamment de la guerre) relatives à l'étude de cette filière et aux formes de coordination. Nous avons essayé d'élaborer un travail descriptif de référence sur ce thème. Nous limiterons ainsi notre analyse aux formes de coordination entre agriculteurs et transformateurs-industriels.

Sur le plan économique, la filière "fruits et légumes" occupe une place privilégiée dans l'économie libanaise (1) aussi bien au niveau "frais" que "transformé". Sa place dans l'économie est présentée dans les lignes qui suivent.

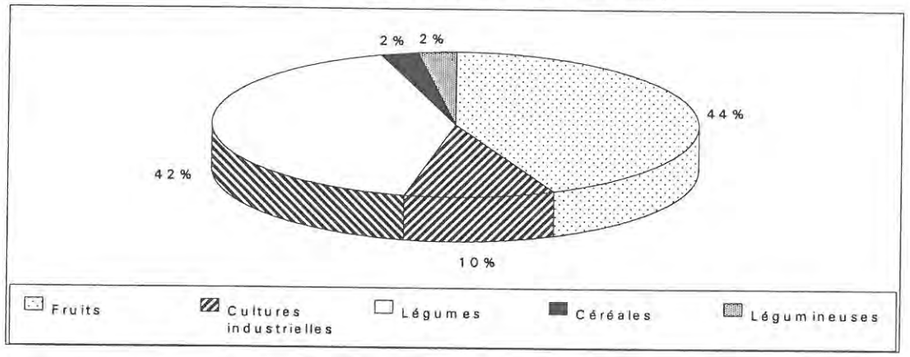
1 *Ce passage permet aux lecteurs de voir brièvement quelques enjeux de la FFL pour l'économie libanaise. Une analyse plus détaillée de son rôle au niveau de la production et du commerce sera réalisée ailleurs.*

1 - Au niveau de la production

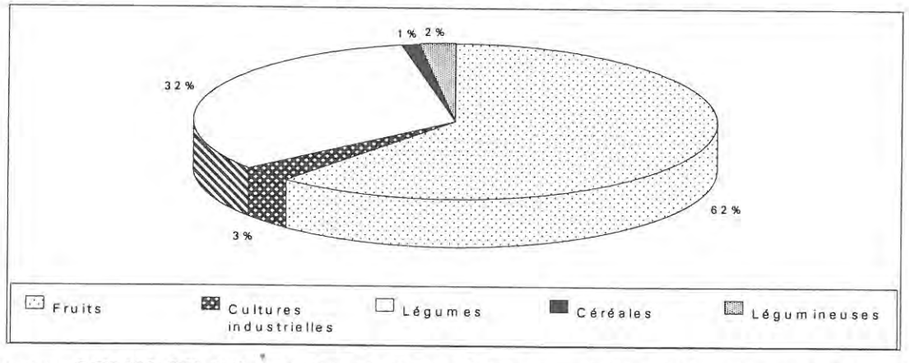
La production des fruits et légumes a un poids important dans l'ensemble de l'économie agricole. En effet, d'après les statistiques du Ministère de l'Agriculture (2), les fruits et légumes sont au premier rang des productions en forte expansion et bénéficient de conditions naturelles particulièrement favorables (figures n° 1 et n° 2). Ainsi, la spécialisation productive libanaise dans ce secteur est énorme. Il s'agit de production ayant des besoins agroclimatiques très particuliers, présents au Liban. Mais ce sont également des produits nécessitant l'utilisation d'une main-d'oeuvre importante et difficilement mécanisables. Ils sont donc intensifs en travail, facteur qui est de moins en moins accessible au Liban et donc de plus en plus cher.

Ces éléments expliquent l'avantage comparative du Liban dans la production de fruits et légumes mais ils sont aussi à l'origine de la perte de compétitivité. En effet, les processus d'innovation technologique menés à terme dans les pays concurrents ont démontré que les ressources naturelles pouvaient être relativement substituées avec facilité.

Figures n° 1 et n° 2 : Structure de la production végétale libanaise en 1994.
Total : 3.203.070 tonnes (En volume)



Total : 2 535 009 152 milles L.L (En valeur)

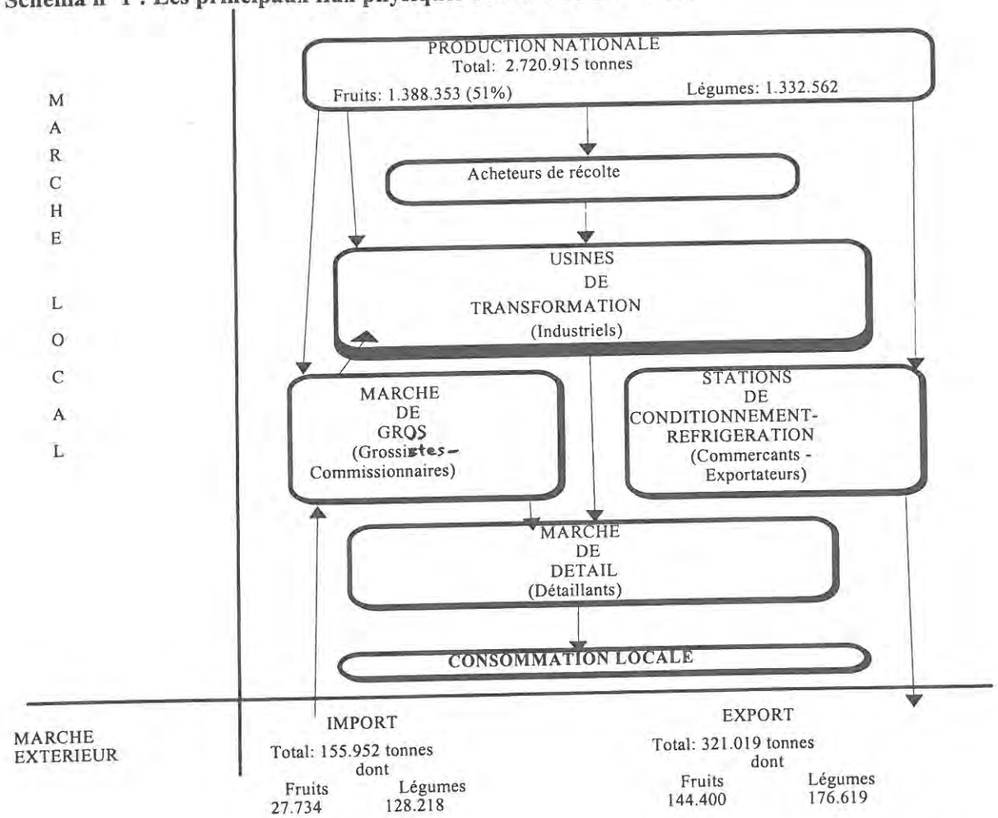


Source : LIBAN. Ministère de l'Agriculture. Département des statistiques agricoles - *Rapport annuel* - Beyrouth : Ministère de l'Agriculture, 1995.

Selon les mêmes sources de 1994, 88% de la production de "fruits et légumes" sont écoulés sur le marché local (marché de gros, usines de transformation, marché de détail) et le reste est exporté comme le montre le schéma n°1 de la page suivante.

2 *Les statistiques qui sont présentées ci-après ne constituent que des estimations. Naturellement, il nous semble que beaucoup de travail reste à faire pour que les statistiques soient totalement satisfaisantes.*

Schéma n° 1 : Les principaux flux physiques de la F.F.L.L. en 1994

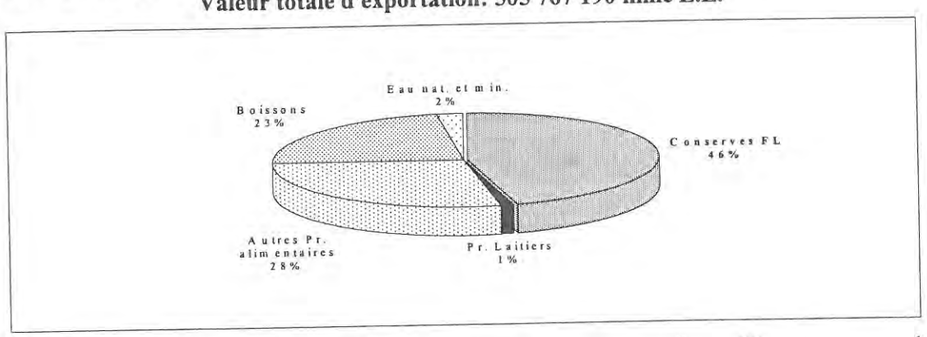


Source : Schéma réalisé à partir des statistiques agricoles du Ministère de l'Agriculture, Beyrouth, 1995.

2 - Au niveau de la transformation

L'industrie de conserves de fruits et légumes est l'un des plus importants secteurs de production industriels au Liban. Ainsi, les produits de conserve se trouvent placés en tête de liste des produits exportés (cf. figure n° 3).

Figure n° 3 : Les parts des divers produits alimentaires exportés en 1992
Valeur totale d'exportation: 505 767 190 mille L.L.



Source : MORKOS, M - *Les exportations industrielles libanaises* - 1992.

3 - Au niveau de l'exportation

Les exportations agricoles libanaises sont presque pour la moitié constituées par des fruits et légumes (cf. tableau n° 1), destinés notamment aux pays arabes qui demeurent les principaux clients pour les fruits (cf. figure n°4). Selon les statistiques de la F.A.O., ils constituent presque le quart de nos exportations totales.

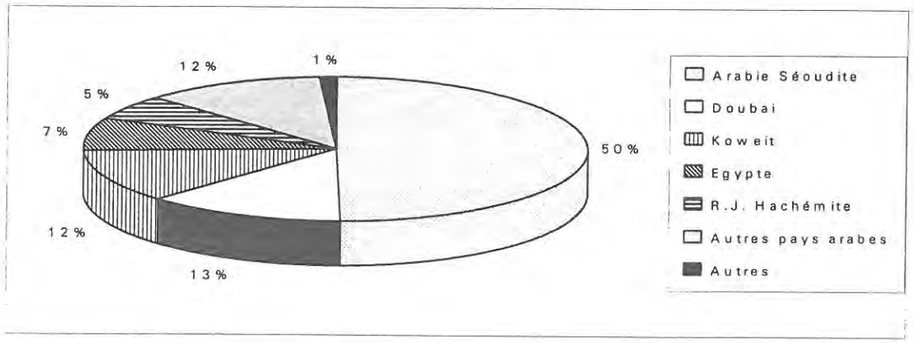
Tableau n° 1 : Place des échanges internationaux de fruits et légumes dans les échanges agricoles et totaux : 1984-86.

	Millions $	% sur échanges agricoles	% sur échanges totaux
M fruits et légumes (1)	27	(1)/(3)*100 = **5,2**	(1)/(5)*100 = **1,4**
X fruits et légumes (2)	94	(2)/(4)*100 = **68,6**	(2)/(5)*100 = **23,5**
M agricoles (3)	520	-	(3)/(5)*100 = 26
X agricoles (4)	137	-	(4)/(6)*100 = 34,3
M total (5)	2000		
X total (6)	400		

Source : FAO - *Annuaire statistique commerce* - Rome : FAO, 1995 - Vol. 48, 354p.

En outre, les fruits libanais représentent en effet 14 % de recettes en devises du pays qui est une proportion plus importante que dans d'autres pays méditerranéens exportateurs de fruits : Chypre, Grèce et Chili 9 %, Maroc et Turquie 8 %, Espagne et Israël 6 % (F. Lauret et J-M. Codron, 1993)

Figure n° 4 : Les principaux pays importateurs de fruits et légumes libanais en 1993.
Total : 164 456 tonnes. En volume.



Source : LIBAN. Ministère de l'Industrie. Direction Générale de l'Industrie - *Rapport annuel* - Beyrouth : Ministère de l'Industrie, 1994.

4 - Au niveau de la consommation

Le Liban, ainsi que la Syrie, l'Irak, la Tunisie et l'Egypte, est considéré comme un pays gros consommateur de fruits et légumes (200 à 300 kg/an). D'autres pays, comme l'Algérie ou le Maroc, ont des consommations plus modestes, autour de 100 Kg/habitant/an. Bien que la filière "fruits et légumes" constitue une filière stratégique dans l'économie du pays, il est important de signaler, avant d'évoquer la problématique de notre étude, que ce secteur d'activité n'est pas le seul contribuant au nouveau départ de l'économie libanaise.

Selon les opérateurs rencontrés de la filière, nous nous permettons de souligner que les pouvoirs publics lui accordent relativement peu d'importance par rapport à d'autres secteurs agricoles notamment la betterave à sucre et le blé dont les prix sont fixés par l'Etat, ou non agricoles.

En réalité, depuis que les canons se sont tus, il y a un peu plus de 5 ans, la relance de la filière "fruits et légumes" ne constitue pas la préoccupation essentielle pour le gouvernement libanais. Celui-ci cherche plutôt à redéfinir le rôle du Liban au sein de l'économie mondiale et à reconquérir le prestige qu'il possédait autrefois en tant que centre financier, commercial et culturel du Moyen-Orient.

En d'autres termes, le gouvernement et les acteurs économiques libanais tentent de relancer l'activité économique libanaise, dans un contexte de transition et de concurrence régionale accrue, en mettant l'accent sur les autres activités sectorielles. La reconstruction du centre-ville de Beyrouth, la renaissance du tourisme libanais ainsi que l'établissement d'un secteur performant constituent actuellement les priorités de relance de l'économie libanaise.

IV - Formulation de la problématique

1 - Les problèmes essentiels de la filière

Bien que la filière "fruits et légumes" joue un rôle important dans l'économie et l'agriculture libanaises, elle manque pourtant de compétitivité. Elle se heurte à de nombreux problèmes d'ordre technico-scientifique économique et organisationnel que nous avons pu constater au moment de nos entretiens avec les opérateurs de la filière, et que nous présentons brièvement ci-après (ils seront développer en détail dans la partie II/chapitre 1 de ce rapport).

A - Au niveau de la production, on constate :

- Un manque de rationalité des pratiques agricoles : le souci d'accroître les rendements conduit les producteurs libanais à "sur-utiliser" les engrais et les produits phytosanitaires d'autant plus que les contraintes foncières les obligent à augmenter leur productivité.
- Des problèmes d'accès au financement et d'investissements : la forte incertitude et les faibles revenus découragent les possibles investissements que l'on pourrait éventuellement faire par crainte de ne pas pouvoir rembourser le financement et de ne pas les rentabiliser.
- Une instabilité des revenus : il s'agit plus particulièrement des petits exploitants qui se heurtent à des difficultés provenant de l'instabilité des marchés, de l'insuffisance d'installations destinées à la manipulation de leur production et des mauvaises informations sur les différentes possibilités de commercialisation et des pertes de production.

B - Au niveau de la transformation, les problèmes sont différents, on remarque :

- Les difficultés d'approvisionnement : le développement des usines de transformation exige un approvisionnement régulier et suffisant en matières premières agricoles. Or, il n'est pas toujours satisfaisant. Les contraintes climatiques, les opérations techniques de la culture, de chargement et de transport, sont à l'origine de l'irrégularité des approvisionnements. Les relations qui lient les agriculteurs et les industriels-transformateurs déterminent aussi les conditions d'approvisionnement.
- Des contraintes liées aux normes internationales : les industriels libanais se trouvent contraints par des normes internationales de qualité. Ils sont alors obligés d'investir et surtout d'être approvisionnés en matières premières de qualité pour exporter des produits transformés et être compétitifs sur le marché local et international face à leurs concurrents.

C - Au niveau de l'écoulement local

Les circuits qu'empruntent les fruits et légumes sont complexes et nombreux. Le nombre très élevé d'intermédiaires augmente les marges de commercialisation alors que les agriculteurs obtiennent une rémunération insuffisante pour leur production. Au niveau de l'écoulement en direction des sociétés d'exportations, les coûts de transaction demeurent également élevés.

Or, les innovations concernant les méthodes de distribution commerciales tiennent d'une part à la réduction des coûts de transaction, et d'autre part, à l'amélioration des processus de recherche d'information.

D - Au niveau des échanges extérieurs

Le retard de compétitivité est à l'origine du déclin des exportations en produits frais. Avec la croissance des revenus des pays importateurs (pays du Golfe notamment), la demande s'est aussi modifiée. Les consommateurs veulent un produit homogène et de qualité ; la standardisation et l'implantation de normes de qualité sont alors devenues fondamentales pour l'exportation.

E - Au niveau du cadre institutionnel, on peut remarquer :

- Le faible rôle de l'Etat : les agriculteurs et les industriels évoquent toujours comme premier problème l'absence de l'Etat en matière d'orientation générale de la filière "fruits et légumes". L'Etat intervient pour le moment au niveau des échanges extérieurs en fixant un calendrier d'importation ou en établissant des accords avec les pays voisins (Syrie, Jordanie). Ce calendrier est parfois mal respecté et la balance commerciale libano-jordanienne ou libano-syrienne enregistre des excédents en faveur de la Jordanie ou de la Syrie ainsi que des déficits au détriment du Liban.
- La faible dynamique coopérative : il existe au Liban beaucoup de coopératives mais en réalité très peu sont fonctionnelles.
- La carence d'une politique de recherche agricole : l'Institut de Recherche Agronomique du Liban n'est pas encore opérationnel.

Ce diagnostic nous amène à nous poser quelques questions :

- Comment sont organisés les acteurs de la filière fruits et légumes? Quels sont les handicaps du développement de cette filière? Y-a-t-il des mécanismes qui sont en train de naître pour surmonter ces problèmes? Quelle est l'intervention des pouvoirs publics ?
- Quelles sont les formes de coordination entre les producteurs et les industriels de cette filière ? Quel type de coordination est dominant ? Quels rôles jouent les contrats dans l'organisation de la filière "fruits et légumes" libanaise ?

Ces interrogations renvoient à une description en profondeur de la filière ainsi qu'à une analyse des formes de coordination. Nous tenterons au cours de ce travail de :

- décrire les divers stades de la filière "fruits et légumes" en illustrant les différents circuits qu'empruntent les produits frais de l'amont à l'aval, afin d'identifier les handicaps à chaque niveau de la filière ainsi que le rôle du cadre institutionnel ;
- présenter et analyser les formes de coordination entre les producteurs et industriels-transformateurs.

2 - Hypothèses de recherche

Nos hypothèses sont les suivantes :

- Hypothèse 1

La "filière fruits et légumes" est un système dont le fonctionnement est lié à l'articulation des agents et des flux entre eux.

- Hypothèse 2

Les conditions de compétitivité de la filière étudiée ne peuvent être seulement liées au coût de production mais doivent être également rapportées à des formes hiérarchiques, institutionnelles.

Notre thèse est structurée en trois grandes parties

Dans une première partie, nous engagerons les moyens et les méthodes mis en oeuvre pour collecter et exploiter l'information du terrain. Puis, nous montrerons par quelle approche théorique appropriée nous répondrons aux questions posées.

La deuxième partie de cette thèse est consacrée à la description globale de la filière. Elle est divisée en trois chapitres. Le premier chapitre est une présentation des fonctions technico-économiques de la filière en mettant l'accent sur les différents circuits d'écoulement. Ce chapitre permet le détail des handicaps majeurs de chaque stade de la filière. Dans le second chapitre, nous analyserons le rôle du cadre institutionnel face aux contraintes de cette filière. Dans le troisième chapitre, nous présentons les producteurs rencontrés et les unités de transformation visitées.

La troisième partie sera une sorte de "zoom" sur les différentes formes de coordination entre les producteurs et industriels. Nous décrivons les différents types de coordination existants entre les acteurs identifiés dans la deuxième partie. Puis nous passerons à leur analyse. Enfin, nous conclurons notre étude sur le rôle des contrats dans la dynamique de la filière "fruits et légumes"

Partie I

Les outils méthodologiques

Chapitre I : La démarche

I - Délimitation de la filière étudiée

Les produits qui seront étudiés dans cette étude sont les fruits et légumes frais et transformés pendant des périodes de référence qui se suivent : 1975-91 (pendant la guerre), et 1992-95 (après la guerre). L'enquête s'est déroulée dans la plaine de la Béqaa et au Mont-Liban (se reporter à la carte géographique en annexe). Le conflit libano-israëlien, qui a récemment touché le pays, nous a empêchés d'accéder à d'autres régions du Liban.

II - Les étapes de travail

La réalisation de ce travail s'est déroulée en deux étapes que l'on peut développer en trois phases : étude documentaire, entretiens et enquêtes.

1ère étape : étude documentaire et entretiens

Étude documentaire : la première phase de notre travail a fait l'objet d'une recherche bibliographique concernant le cadre théorique approprié à notre cas. On s'est alors référé à des travaux économiques sur les filières et les formes de coordination entre agents.

Ce travail bibliographique, les cours et séminaires, (notamment "filières et marchés", du DSPU à l'IAM-Montpellier et du D.E.A., Diplôme d'Etudes Approfondies, à l'ENSA-Montpellier) nous ont permis d'une part d'améliorer nos connaissances théoriques, en matière de développement agro-alimentaire et pratiques avec une meilleure compréhension de la F.F.L.L., Filière des Fruits et Légumes au Liban. Nous avons d'autre part sur ces bases élaboré un questionnaire.

Une fois sur le terrain, nous avons constaté un éparpillement des données et une absence de ressources bibliographiques relatives à l'étude de la filière "fruits et légumes". Cette observation a été un premier motif pour commencer à collecter des informations quantitatives et qualitatives, à les valoriser et pour enfin présenter globalement la F.F.L.L. Afin d'acquérir ces informations, des visites à quelques institutions et puis des entretiens avec des responsables étaient indispensables.

Entretiens : nous avons donc effectué des entretiens avec des représentants professionnels et administratifs au sein du Ministère de l'Agriculture, de la Chambre d'Industrie et de Commerce, à l'Institut de Recherches Agronomiques (IRA) ainsi qu'au sein des sociétés privées comme le Centre de Recherches et d'Études Agricoles Libanais (CREAL).

Ces entretiens ont alors constitué l'occasion :

- de recueillir des séries statistiques spécifiques à la filière "fruits et légumes". Nous avons du ensuite les valoriser et de les rendre plus lisibles en les représentant graphiquement. Les données utilisées proviennent essentiellement du Ministère de l'Agriculture.

- de consulter les décrets (au sein du Ministère de l'Agriculture) et les articles parus dans des revues spécialisées (arabes, anglaises et françaises) comme par exemple "Commerce du Levant" (éditée par le CREAL) ou MEDIT, lettre d'information du CIHEAM. Le but était de recenser tous les projets en cours de réalisation au Liban, axés sur le redressement du niveau de vie et le développement de l'agriculture

- enfin, d'appréhender les stratégies de l'Etat, c'est-à-dire l'orientation de la politique agricole et les principales mesures prises ou mises en oeuvre. Autrement dit, il s'agissait de montrer le rôle du cadre institutionnel régissant la filière qui nous intéresse.

2ème étape : réalisation des enquêtes sur quelques niveaux de la filière

Après avoir consulté les organismes professionnels et administratifs concernés et lu des ouvrages théoriques, nous avons rencontré les différents agents de la filière afin d'approcher davantage la réalité.

Notre enquête s'est d'abord portée sur le stade de la production. Elle a visé les petites, les moyennes et les grandes exploitations. Le directeur de l'E.S.I.A.M. (Zahlé - LIBAN) nous a facilité la tâche en nous mettant en contact avec des agriculteurs dont une partie de la récolte trouve son débouché dans les unités de transformation. En réalité, notre critère de choix était le recours aux agriculteurs qui étaient en mesure de mener une discussion fiable et disposés à nous recevoir. Nous avons ainsi rencontré 46 producteurs dont 12 destinent régulièrement une partie importante de leur production aux industries de transformation. Cette rencontre a contribué d'une part, à la description globale de la FFLL, et d'autre part, à repérer les différentes formes de coordination qu'ils entretiennent avec les usines de transformation.

A côté des producteurs, nous avons interrogé des ramasseurs locaux, des responsables des magasins de détail et des grossistes commissionnaires etc. Le but de ces enquêtes était d'identifier les circuits de distribution qu'empruntent les fruits et légumes, du verger jusqu'aux consommateurs, afin de dresser le schéma de notre filière.

En troisième lieu, nous avons visité cinq des principales usines de transformation auxquelles nous avons pu avoir accès. Le but de ces visites était de vérifier les informations des agriculteurs à propos de la nature des relations existantes entre eux et les industriels et, par conséquent, d'apporter des renseignements complémentaires. Très souvent, les industriels confirmaient les déclarations des agriculteurs en nous fournissant un panorama des problèmes des entreprises : approvisionnement irrégulier en matières premières, faible qualité des fruits et légumes frais, insuffisance du contrôle qualitatif des produits frais par le Ministère de l'Agriculture etc...

Finalement, des enquêtes ont été réalisées auprès des responsables à l'exportation de cinq sociétés. La visite de leurs stations de conditionnement nous a permis d'avoir une idée sur les diverses opérations précédant l'exportation. Nous avons pu également appréhender les problèmes nuisant aux exportations en produits frais. Ces données nous ont ainsi fourni les informations nécessaires à la description exhaustive et globale de la filière.

Chapitre II : Les outils conceptuels

Nous allons au préalable rappeler des débats théoriques relatifs au concept filière et aux formes de coordination (marché, formes hybrides et hiérarchie). Ce rappel débouchera sur le choix et l'intérêt du cadre théorique de ce rapport.

I - Discussion autour du concept"filière"

Dans l'abondante littérature sur l'économie des filières agricoles et agro-alimentaires, le concept de filière est utilisé de façon diverse. Chaque auteur peut privilégier une dimension particulière par rapport aux caractéristiques du secteur considéré ou des buts proposés. Mais ce choix peut aussi dépendre du niveau de développement économique du pays, des théories économiques dominantes, etc. (J-C. MONTIGAUD, 1995). On distingue ainsi plusieurs conceptions de la filière. La première définition de la filière, énoncée par J-C. MONTIGAUD, est considérée comme *"l'ensemble des activités étroitement imbriquées, liées verticalement par l'appartenance à un même produit (ou des produits très voisins), et dont la finalité consiste à satisfaire le consommateur (...)"*. La filière est donc un champ découpé dans la réalité économique globale. La filière est une succession, une suite d'actes techniques de production et d'échanges qui aboutit à un produit fini ou un groupe de produits finis liés entre eux.

La seconde définition conçoit la filière comme un périmètre de gestion, cette définition étant plus liée à la gestion et aux stratégies d'entreprises. La filière va donc être un ensemble d'échanges, de relations verticales (fournisseurs-clients) et horizontales (des entreprises concurrentes). Cette définition reste statique, d'où l'évolution vers une troisième conception plus systémique où la filière est conçue comme un système construit qui regroupe des entreprises, des agents et des organisations (institutions) lesquels élaborent et distribuent un produit ou un type de produits tout en s'adaptant aux fluctuations conjoncturelles ou cycliques.

Cette définition est donc plus dynamique puisqu'elle s'intéresse au changement dans le temps de la filière, qui apparaît ainsi comme un espace de politique économique et d'organisation économique (politique céréalière, politique viticole...etc.). Et ceci parce que les spécificités de chaque filière sont fortes et ne peuvent pas fonctionner avec les mêmes formes d'intervention. Notons que le décalage entre les diverses filières est dû en fait à des caractéristiques particulières à chacune d'elle et non à un retard de développement. Ces conceptions actuelles de la filière constituent l'aboutissement d'une longue étape de développement de cette approche. En effet, depuis l'apparition des phénomènes d'intégration et d'industrialisation de l'agriculture dans les années 1930, l'approche filière a été diversement définie par les théoriciens.Selon GOLDBERG (1957 cité par MONTIGAUD 1994, op. cit.)," *cette approche englobe tous participants impliqués dans la production, la transformation et la commercialisation d'un produit agricole. Elle inclut les fournisseurs de l'agriculture, les agriculteurs, les entrepreneurs de stockage, les transformateurs, les grossistes et détaillants. Elle concerne enfin toutes les institutions telles que les institutions gouvernementales, les marchés et les associations de commerce qui affectent et coordonnent les niveaux successifs sur lesquels transitent les produits*". P. CHALMIN (1982) voit "*la filière comme un ensemble d'agents économiques, transformateurs ou non, des agents administratifs et politiques qui jalonnent directement ou indirectement l'itinéraire d'un produit du stade initial de la production au stade final de la consommation*". L. MALASSIS (1973), dans son ouvrage important sur l' "Economie agro-alimentaire", définit de manière claire la notion de filière. Pour lui, *"la notion de filière se rapporte aux itinéraires suivis par les produits agro-alimentaires dans l'appareil de production-transformation-distribution et aux différents flux qui y sont liés : consommation d'énergie, de travail, de capital, etc".*

R. PEREZ (1983) distingue trois approches pour définir ce concept :

- approche en termes de transactions établies à différents stades de la filière, introduisant les concepts de transferts internes, marché et concurrence,
- approche en termes monétaires dont les flux constituent la contrepartie des transactions précédentes,
- approche en termes de valorisation découlant des précédentes. Appliquée à la fois aux opérations de transformation (dynamique des coûts) et aux opérations de transactions (dynamique des prix), elle permet de situer les profits aux différents niveaux de la filière.

Enfin, nous retenons que la filière est un méso-système qui implique une cohérence assurée par des institutions politiques, financières et économiques. En fait, parmi les institutions économiques, le marché tient une place importante mais il n'est pas le seul. Il existe d'autres formes telles que l'entreprise et les contrats. Du fait de la globalisation de l'économie et de la diminution du pouvoir de l'Etat, on assiste ainsi à une multiplication des formes contractuelles, très diversifiées, qui assurent le lien entre hiérarchie et marché.

Dans les lignes qui suivent, nous allons évoquer, dans un premier paragraphe, les notions concernant les formes de coordination. Quelques typologies des interrelations seront ainsi présentées. Ces outils méthodologiques seront complétés, dans le deuxième paragraphe, par une présentation des théories de l'agence, des coûts de transaction, des conventions qui proposent des outils d'analyse permettant de mieux comprendre les mécanismes de coordination.

II - Les formes de coordination

1 - Quelques outils méthodologiques de présentation des formes de coordination

S-M. JAFFEE (1992) propose un schéma récapitulatif des différentes formes de coordination. En gardant sa terminologie, nous retracons sa grille d'analyse des formes de coordination qui permet de remarquer l'existence d'un ensemble d'arrangements institutionnels possibles pour une entreprise afin d'acquérir des matières premières nécessaires à son fonctionnement.

Elle peut être interprétée de la manière suivante :

Spot market	***Market reciprocity agreement***	***Forward market contract***	***Interlinked Factor and market contract***	***vertical Integration***

Ou

Marché ponctuel	***Accord reciproque mutuel***	***Contrat : spécificités des produits***	***Contrat : facteurs de production***	***Integration verticale***

- Sur une des extrémités du spectre, l'auteur positionne le *spot market* (ou le "marché ponctuel"). À ce niveau, l'agent situé à l'aval de la filière (industriel dans notre cas) achète à un moment donné ce dont il a besoin d'un marché, où les prix sont déjà fixés. Dans une telle structure institutionnelle, le transformateur ou l'industriel n'a absolument pas de rôle dans le processus de production. La coordination est uniquement assurée par le prix. Aucun contrat explicite n'est établi entre les agents concernés.

- A l'autre bout du spectre, on trouve l'intégration verticale. Ici, la firme acheteuse possède tous les actifs de la production jusqu'à la commercialisation.

Entre ces deux extrêmes, plusieurs arrangements intermédiaires existent. La forme *Market reciprocity agreement* est non officielle. Le fait de répéter une transaction avec le même agent, lié par un certain degré de loyauté, entre en jeu dans ce type de coordination. L'agent acheteur n'intervient pas dans le processus de production et le prix du marché constitue le lien entre les agents co-contractants.

En outre, S-M. JAFFEE indique deux autres types d'arrangements contractuels intermédiaires. Premièrement, l'acquisition de la récolte peut être faite via *"Forward market contracts"*. Dans ce cas, les agents cocontractants se mettent d'accord sur les spécificités des produits, la nature, la qualité, l'espace, ainsi que le temps concret de livraison. Les prix peuvent être fixés en avance ou au temps d'échange réel.

Un arrangement plus poussé est celui :*"Interlinked factor and market contract*". Dans cette forme, l'agent situé en aval peut intervenir sur celui en amont en lui promettant de fournir des inputs (semences par exemple), des conseils, des crédits etc. à condition que le producteur s'engage à suivre les directives de l'acheteur et lui livre la récolte. Toutefois, on note que, dans ce cas, les actifs appartiennent toujours à chacun des cocontractants. Il est important de souligner que plus on s'approche du dernier type d'arrangement, *"vertical integration"*, plus les acteurs impliqués s'engagent dans la transaction concernée. Par ailleurs, d'autres auteurs comme L. BOLTANSKI et L. THEVENOT (1987) distinguent d'autres formes de coordination. Ce sont brièvement :

- La *"coordination domestique" :* les relations personnelles (ou de voisinage), la fidélité à la coutume ou la réputation constituent les bases sur lesquelles reposent la confiance et l'autorité qui gouverne cette forme de coordination.
- La *"coordination industrielle" :* est fondée sur l'efficacité productive (la productivité) permise par la division du travail et la standardisation des produits et des procédés de fabrication.
- La *"coordination marchande" :* dans ce cas, les rapports concurrentiels (la concurrence) entrent en jeu. Le prix est l'étalon commun de la valeur des objets et la rentabilité est le critère d'efficacité.
- La *"coordination civique" :* cette forme s'appuie sur la solidarité collective (ou de groupe). On peut ainsi parler d'un intérêt général ou d'un objectif commun qui contribue à la réalisation d'une unité.

En outre, MONTIGAUD (1975) distingue également une typologie des interrelations entre les acteurs d'une filière étroitement liée à une classification des entreprises qui forment cette filière et des interrelations qui y sont associées. Ainsi, soulignant l'existence de relations nulles, relations directes, relations organisées dans le cadre d'un marché concret et des relations de type contractuel permettant aux entreprises de coordonner leurs achats et leurs ventes, il décrie et explicite des outils méthodologiques de présentation des formes de coordination.

Tableau n° 2: Identification des quatre sous-systèmes de production

Sous-systèmes fonctionnels	Typologie des entreprises	Typologie des interrelations
sous-système industriel (1)	entreprises industrielles	relations contractuelles
sous-système semi-industriel (2)	entreprises familiales	relations de marché
sous-système artisanal (3)	entreprises artisanales	relations de gré à gré
sous-système autarciques (4)	unités en autoconsommation	relations nulles

1. Il s'agit des entreprises industrielles à main-d'oeuvre groupant de gros producteurs de fruits et légumes, d'entreprises de 50 salariés, de grandes surfaces et centrales d'achat.
2. Ce sont de grosses exploitations familiales dans les zones spécialisées, de petites et moyennes entreprises de transformation, de grossistes et de détaillants de type traditionnel.
3. Entreprises ayant une main-d'oeuvre surtout familiale ou de maraîchers et d'arboriculteurs spécialisés, d'entreprises de transformation de moins de 10 salariés et de traiteurs.
4. Entreprises donnant lieu à une autoconsommation de produits fabriqués à la maison.

Les théories de l'agence, des coûts de transaction et des conventions peuvent être ainsi envisagées pour analyser ces formes de coordination entre les acteurs d'une filière. Rappelons tout de suite leurs principaux postulats.

2 - Analyse des formes de coordination à travers les théories des contrats

La coordination des échanges et de la production s'analyse ainsi par l'instrument contractuel, élaboré au travers de ces trois corpus théoriques.

A - La théorie de l'agence

Selon E. Brousseau (1993), cette théorie s'intéresse à la mise au point de contrats bilatéraux dans le cas où il y a asymétrie informationnelle entre les deux parties contractantes (l'industriel et l'agent). Le problème de la relation "industriel-agent" peut être formulé de la manière suivante : si une autorité - par exemple, un employeur - dépend d'un employé - pour la réalisation d'un objectif, quel système de compensation doit-il adopter pour inciter cet agent à se comporter conformément à ce qu'il souhaite ? En d'autres termes, le détenteur du pouvoir doit choisir un mécanisme incitatif (c'est-à-dire de compensation et de surveillance) de manière à surmonter la difficulté qui provient de la non-observation de l'action de l'agent dont il a besoin par ailleurs.

La théorie de l'agence fait alors apparaître les contrats comme un système spécifique de formation de prix qui permet de résoudre l'ensemble des problèmes inhérents aux asymétries informationnelles auxquelles les agents doivent faire face lorsqu'ils coopèrent (E. Brousseau, 1993, op. cit.). Au Liban, les anticipations parfaites sur les clauses des contrats, comme le veut la théorie de l'agence, nous paraissent peu réalistes.

B - La théorie néo-institutionnelle des coûts de transaction

Le point de départ de cette approche est l'article de COASE (1937) qui est le premier parmi les néoclassiques à introduire une forme alternative au marché. Les organisations, les institutions et les conventions constituent des formes de coordination alternatives au marché lequel ne pourrait donc plus être considéré comme un instrument de coordination parfait. La justification fondamentale de l'existence des organisations fait appel à la notion de coûts de transaction que C. MENARD (1990), définit comme étant *"les coûts de fonctionnement du système d'échange et plus précisément, ce qu'il coûte de recourir au marché pour procéder à l'allocation des ressources et transférer des droits de propriété"*.

A la différence des théoriciens de l'agence, O. WILLIAMSON (1975 et 1985) cité par E. BROUSSEAU (1993, op. cit.), postule que les agents sont moins rationnels que le voudraient ces derniers. Les agents sont incapables d'instaurer un contrat permettant de prévoir le comportement des deux parties contractantes face à l'ensemble des éventualités que leur cache l'avenir. L'hypothèse de rationalité limitée des individus retenue par la théorie de l'économie des coûts de transaction constitue alors la rupture entre elle et la théorie de l'agence. Le concept de rationalité limitée fait référence aux difficultés que trouvent les individus pour recevoir, stocker et trier les informations et aux difficultés de transmettre leurs savoirs ou l'information aux autres. Autrement dit, il est coûteux, voire impossible, d'établir des contrats complets ex-ante. Ainsi, les agents se trouvent incapables de spécifier ex-ante, de prévoir complètement les contingences futures et les adaptations appropriées aux états futurs du monde.

En effet, selon B. BAUDRY (1995), cette situation est essentielle pour l'économie des transactions car elle justifie la mise en place des mécanismes de surveillance et de contrôle entre les échangistes. En bref, la situation d'incomplétude des contrats ouvre une porte au comportement opportuniste qui représente, comme on va le voir dans les lignes qui suivent, une menace qui pèse sur l'échange.

La théorie néo-institutionnelle des coûts de transaction se veut à la fois une théorie des contrats et des organisation entre agents économiques éprouvant un intérêt mutuel à coopérer ou échanger. Elle met l'accent sur les nombreux aléas difficilement prévisibles auxquelles les agents doivent faire face. Pour BROUSSEAU, les institutions sont des réseaux de contrats et C. MENARD (1990, op. cit.) entend par *institutions "un ensemble de règles socio-économiques, mises en place dans des conditions*

BROUSSEAU, les institutions sont des réseaux de contrats et C. MENARD (1990, op. cit.) entend par *institutions "un ensemble de règles socio-économiques, mises en place dans des conditions historiques, sur lesquelles les individus ou les groupes d'individus n'ont guère de prise, pour l'essentiel, dans le court et le moyen terme"*. Les institutions sont alors des organisatrices du cadre de l'activité économique, et contribuent alors à définir les conditions socio-historiques dans lesquelles ces mécanismes peuvent s'instaurer, définir les règles en travers desquelles sera facilitée la coordination, délimiter les droits de propriété, participer à la défense de leur intégralité. Elles mettent en oeuvre les dispositifs visant à faire respecter les règles. Ainsi, le système judiciaire sert à garantir l'exécution des engagements privés et il est un mécanisme d'arbitage lorsqu'il y a désaccord sur l'interprétation de l'engagement (E. BROUSSEAU, 1995). Par ailleurs, la hiérarchie permet d'organiser la production (ou spécialisation des tâches), régler les conflits en éliminant certaines formes de comportement opportuniste.

C - La théorie des conventions

Avec la théorie des conventions, nous voyons enfin apparaître une démarche plus vaste que les théories de l'agence et des coûts de transaction. Elle est en pleine émergence dans le numéro spécial de la *Revue économique* de mars 1989 qui contient 8 articles qu'on qualifie de fondateurs de cette théorie. La convention apparaît comme *"un ensemble de règles auxquelles tous les membres d'une population donnée, acceptent de se conformer et auxquelles ils sont astreints tant qu'ils demeurent membres de cette population"* (FAVERAU 1989, in RE vol 40,1989 n°2, p.275). DUPUY (in RFE, 1990, p.154) voit la convention *"comme une régularité qui a sa source dans les interactions sociales et qui se présente aux acteurs sous une forme objectivisée"*. Les conventions permettent ainsi aux agents de surmonter des situations dans lesquelles ils ne veulent pas décider, et de faciliter les échanges marchands. En outre, elles permettent aux détenteurs du pouvoir, directeur, industriels :

- de choisir, parmi les alternatives possibles, les comportements qui conduisent les agents à agir d'une manière qu'ils jugent préférable. La convention assure la cohérence des comportements (DUPUY 1989, CHAPPOUI 1991, WALLISER 1991, cité par E. BROUSSEAU 1993, op. cit., p.47).
- de surmonter la méfiance "naturelle" des agents dont ils attribuent l'origine aux comportements individualistes de chacun (ORLEANS 1989, EYNARD-DUVERNAY de 1989, cité par E. BROUSSEAU en 1993, opus. cité à la page 48).
- et enfin d'améliorer l'efficacité d'agents-individus dont les capacités de traitement de l'information sont limitées (FAVERAU 1989, cité par E. BROUSSEAU 1993, op. cit., p.48).

D - Les contrats dans l'approche de O. WILLIAMSON

Les hypothèses comportementales, la rationalité limitée, l'opportunisme et la spécificité des actifs, constituent les bases du modèle d' 0. WILLIAMSON (1994) pour analyser les contrats. Le tableau 3 montre les conditions de réalisation ses 4 modes de contrats. Le mode de la planification correspond à un processus de contractualisation : les acteurs économiques ont des comportements opportunistes, disposent d'actifs spécifiques dont la rationalité est présumée illimitée. Le mode des promesses correspond au processus de contractualisation : les agents sont présumés non opportunistes et dotés d'actifs spécifiques mais dont la rationalité est limitée. Le mode de la concurrence : les arguments y sont opportunistes, ont une rationalité limitée mais les agents ne disposent pas d'actifs spécifiques. Le mode de réalisation correspond à un processus de contractualisation : les agents sont opportunistes, sujets à une rationalité limitée puis dotés d'actifs spécifiques.

Tableau n° 3 : Attributs du processus de contractualisation

Hypothèses comportementales			Processus de contractualisation
Rationalité limitée	Opportunisme	Spécificité des actifs	
0	+	+	Planification
+	0	+	Promesse
+	+	0	Concurrence

En ce qui concerne la nature de la transaction, O. WILLIAMSON cité par B. BAUDRY (1995, op. cit.) la définit en identifiant les caractéristiques fondamentales que sont la spécificité des actifs (les actifs de site, les actifs physiques, les actifs humains et les actifs dédiés), l'incertitude propre à la transaction et la fréquence de la transaction.

a - La spécificité des actifs : conçue comme l'attribut essentiel de la transaction. L'actif est considéré comme spécifique lorsque sa valeur dans les utilisations alternatives est plus faible que dans son utilisation présente. De ce fait, WILLIAMSON classe les actifs en quatre catégories :

- Les actifs de site : c'est l'ensemble des contraintes et des avantages qu'induisent l'emplacement d'une société sur un site géographique.
- Les actifs physiques spécifiques : il s'agit des équipements conçus pour une transaction particulière et qui ne sont pas redéployables. Autrement dit, il s'agit des investissements matériels effectués par les deux partenaires.
- Les actifs humains : c'est la qualification du personnel de l'entreprise.
- Les actifs dédiés : qui sont en principe transférables mais ne le sont pas parce qu'une demande n'existe pas en dehors de la transaction considérée. Autrement dit, c'est l'ensemble des moyens que deux partenaires mettent en place pour satisfaire leur objectif commun.
- Les actifs incorporels : comme par exemple l'attachement d'une clientèle qu'on repère à travers la fidélisation de certains rapports d'échanges entre agents.

b - L'incertitude et fréquence de la transaction. L'incertitude montre la difficulté d'établir un arbre de décision complet compte tenu de la rationalité limitée. Elle porte aussi bien sur l'échange que sur la production. La fréquence de la transaction indique le caractère exceptionnel, routinier ou non de la transaction ou du contrat.

E - Les contrats dans l'approche de BROUSSEAU ou grammaire bilatérale des contrats

Comme 0. WILLIAMSON, E. BROUSSEAU (1993, op. cit.) identifie ces 3 caractéristiques fondamentales pour définir 1 transaction. Il élabore 1 modèle décomposé en 4 fonctions essentielles : la 1ère coordination, la coordination stratégique, organisationnelle et opérationnelle. La coordination stratégique (clause A) consiste à connaître l'objectif des co-contractants. Ces derniers, lorsqu'ils décident de coopérer et d'effectuer ensemble 1 production ou 1 échange, décident de la nature de l'output de leur transaction. Pour la coordination organisationnelle (clause B), il s'agit de connaître la manière d'organiser les moyens disponibles pour réaliser l'objectif défini par la clause A. Pour la coordination opérationnelle (clause C), elle concerne la coordination de l'usage dans le temps et dans l'espace des différents actifs de production ou de la prestation du service qu'ils fournissent. La 2ème fonction est constituée par 2 mécanismes complémentaires garantissant la réalisation des engagements. Le 1er concerne un système de garantie (clause D) nécessaire afin que chacun puisse exercer une pression sur l'autre en cas du non respect du contrat. Le 2ème est un mécanisme de surveillance (clause E) pour se protéger de l'opportunisme. La 3ème fonction concerne la rémunération et l'assomption du risque (clause F). Il s'agit de voir comment le risque est supporté par les 2 équipes concernées et de définir 1 règle de partage du surplus. Enfin, la durée du contrat est fixée par la dernière clause (clause G)

III - Notre choix et l'intérêt des méthodes

A la lumière de tous les outils d'analyse relatifs à la filière ainsi qu'aux formes de coordination, nous avons fait le choix de mobiliser l'approche filière complétée par la théorie des coûts de transaction comme cadre théorique de ce rapport en mettant l'accent sur la grammaire bilatérale des contrats de BROUSSEAU E. (1993, op. cit.). L'approche filière se veut un cadre d'analyse général permettant de décrire les différents stades de la filière et l'analyse des contrats est un moyen d'approfondir l'étude de filière. Concrètement, les outils méthodologiques que nous allons mobiliser sont les suivants. En premier lieu, en ce qui concerne les différentes typologies de relations évoquées ci-dessus, elles nous paraissent proches les unes des autres, excepté que chaque auteur utilise un vocabulaire qui lui est

propre. Toutefois, pour présenter les différents types de coordination entre producteurs et industriels au Liban, nous privilégions dans notre démarche l'outil méthodologique proposé par GAFFE. En effet, il est à notre avis le plus facile à utiliser, et le plus approprié à notre étude du fait de son applicabilité particulière dans le cas des pays en voie de développement (PVD).

En second lieu, la théorie néo-institutionnelle des coûts de transaction a été choisie plutôt que la théorie de l'agence ou la théorie des conventions (etc.) car elle nous semble mieux correspondre à notre cas, notamment parce que la grammaire proposée par BROUSSEAU nous a paru facilement repérable dans l'univers des contrats au Liban, c'est-à-dire pour décrire et analyser les contrats bilatéraux entre les producteurs et industriels-transformateurs. La recherche contemporaine sur les organisations et les mécanismes de coordination entre agents économiques l'a enfin incité à placer les contrats dans ses réflexions. Les contrats permettent aux agents économiques de coordonner leurs plans, de coopérer et d'échanger. Les différentes approches, présentées ci-dessus, élargissent toutefois dans l'analyse des filières, la vision de la théorie néo-classique qui considère que le système des prix sur les marchés est le seul signal donné aux acteurs pour ajuster leurs niveaux de production, ou qui guide la prise de décision stratégique.

Dans la perspective de l'approche néo-institutionnelle, les contrats vont donc dans le sens d'une minimisation des coûts de transaction. Mais au Liban, l'univers contractuel dépasserait ce champ en incluant la sécurisation des approvisionnements des industriels-transformateurs, la stabilité des revenus ainsi que la permanence des débouchés pour les agriculteurs.

En réalité, les contraintes de liquidité, conjuguées aux contraintes de sécurité (3), sont très importantes pour expliquer que les contrats d'approvisionnements peuvent être une alternative au marché pour les agriculteurs. En effet, ces contraintes (et pas seulement le prix) interviennent dans le choix des agriculteurs. Les contraintes de liquidité signifient que l'agriculteur doit avoir pour disponibles ou empruntables les sommes nécessaires à l'achat des intrants que lui sont nécessaires (J-M. BOUSSARD, 1992).

Par ailleurs, les rapports entre la production agricole et l'industrie de transformation répondent plus "naturellement" à un schéma de concurrence que d'intégration ou, du moins, de coopération. Ceci se traduit par l'instabilité des revenus agricoles, l'insécurité des approvisionnements, l'augmentation des coûts de transaction et, en définitive, par une perte de compétitivité de la filière. Ceci est d'autant plus vrai dans le cas des fruits et légumes, produits fragiles et périssables dont les prix fluctuent de façon importante au cours des années. Une baisse des prix peut provoquer la chute des recettes des producteurs en faveur d'un bénéfice pour l'industrie. Or, la baisse des prix est une "arme à double tranchant" et elle peut se retourner contre les industriels sous la forme d'une insécurisation des approvisionnements, du fait des prix peu rentables pour les agriculteurs.

Par contre, une hausse des prix, en raison d'une mauvaise récolte, par exemple, va altérer le schéma productif de l'industrie agro-alimentaire. Or, les contrats constituent un moyen de stabiliser les prix des fruits et légumes. En effet, les agents ont intérêt à établir des contrats pour se prémunir contre l'évolution des prix. Autrement dit, l'instabilité du marché qui touche les produits en question justifie l'établissement des contrats qui peuvent devenir un instrument de régulation et de développement de la filière. Ainsi, face à un comportement peu coopératif des acteurs qui cherchent à organiser individuellement leur activité, les contrats constituent un moyen d'organiser l'échange et la production des fruits et légumes frais en fixant les droits de chacun et en assurant la coordination des actifs.

Enfin, le facteur déterminant pour atteindre une plus forte coordination entre les producteurs et les industriels est la volonté d'organiser leurs activités qui leur permettraient une augmentation de la compétitivité de la filière "fruits et légumes" : l'avenir de la filière en dépend.

---

3 *Elles expriment par exemple que le solde des recettes et des dépenses courantes de l'agriculteur doit avoir à tout moment une probabilité élevée d'être positif*

Partie II

Description globale des fonctions technico-économiques de la filière "fruits et légumes" libanaise

Chapitre I : Les fonctions technico-économiques de la filière "fruits et légumes"

Les caractéristiques de la demande comme les innovations en matière de distribution commerciale dans d'autres pays, imposent au Liban la production de produits standardisés et de qualité ainsi que l'amélioration des systèmes d'écoulement des produits dans le sens d'une diminution des coûts de transaction.

Or, la filière "fruits et légumes" libanaise est-elle en condition d'atteindre ces objectifs ? La réponse est négative et ce chapitre veut le montrer.

Ce premier chapitre est composé de trois grands paragraphes : les deux premiers paragraphes vont nous permettre de décrire brièvement les fonctions technico-économiques de la filière avant et pendant la guerre qu'a connu le Liban. Le troisième se veut une présentation récente de la F.F.L en mettant l'accent sur les handicaps qui affectent chaque stade de la filière en question.

I - Avant la guerre : une filière en croissance

Entre 1955 et 1971, le secteur agricole se caractérisait par l'extension et la concentration des grandes exploitations capitalistes spécialisées dans trois branches agricoles : les fruits (pommes et agrumes), le secteur avicole et notamment la betterave à sucre. Pendant cette période, les secteurs céréaliers et laitiers et ceux de l'élevage ont enregistré des reculs importants au profit du secteur fruitier. En effet, à cette époque, la production des agrumes a été multipliée par 2,5 et celle des pommes par 7 (ABI SAMRA, S. 1991).

A la fin de l'année 1974, les grandes orientations du gouvernement libanais en faveur de la filière "fruits et légumes" visaient à encourager la recherche agronomique, la généralisation de la mécanisation agricole, l'amélioration des formes d'écoulement de la production de fruits et légumes et enfin la fourniture des engrais chimiques et des insecticides à des prix raisonnables.

En outre, cette filière disposait avant la guerre d'un Institut de Recherches Agronomiques (IRA) et d'un Office Fruitier. L'IRA renfermait des départements spécifiques, des champs d'expérimentation et des laboratoires, où il effectuait des recherches continuelles sur les types de sol, les variétés favorites, les porte-greffes sains et favorables (il les produisait), sur les maladies et les moyens de lutte etc. Il publiait également ses recherches dans les domaines de la culture et de la récolte.

Quant à l'Office Fruitier, il avait, par exemple, deux centres pilotes de conditionnement d'agrumes. Il procédait à la prospection des pays producteurs, des marchés de consommation et à l'établissement de normes et standards ainsi que pour le conditionnement, la réfrigération, l'emballage et l'expédition. Il se chargeait aussi du contrôle strict de leur exécution. Il publiait enfin une revue renfermant tous les renseignements concernant les fruits et légumes libanais (agrumes, pommes, vigne et légumes).

Par ailleurs, la diversité du climat libanais a contribué au développement de diverses variétés fruitières. Ainsi, la culture des **agrumes** au Liban où l'on trouve des variétés d'oranges *chammouti (jaffa), navel (abou sorra), valencia (tardive), khetmali-mawardi-baladi),* de citrons *[maltais; interdonato (US)],* de mandarines et de pamplemousses, était, entre 1965-75, en pleine expansion. La culture des **pommes**, (Golden et Starking) s'est fortement répandue pendant les années cinquante et soixante, l'horizon agricole libanais étant marqué par cette culture.

II - Pendant la guerre (1975-91) : une filière en déclin notamment à cause de la guerre

La guerre s'est déclenchée en 1975 et a duré plus de 15 ans (1975-91). Le Liban a vu alors se succéder des périodes de vraie guerre (1975-76) suivies par des périodes de fausse paix (1977-78), elles-mêmes coupées d'affrontements violents, de bombardements aveugles ou d'attentats meurtriers, n'épargnant aucune région ni aucune ville libanaise.

Le secteur agricole, notamment les "fruits et légumes", a été gravement touché par ces événements. Dans les années 1980, les transformations de la filière "fruits et légumes" ont été considérables. A la fin de cette période, la filière était à bout de souffle. L'approvisionnement en intrants est devenu irrégulier et surtout très coûteux. Les conditions d'exploitations et les débouchés sont devenus très difficiles. Cependant la situation s'est relativement stabilisée en 1991 : l'agriculture a repris son activité, de même que l'ensemble de l'économie libanaise où le PIB s'est accru de 30 % en un an, (SAADE, R., 1992).

Ainsi, la guerre a été l'une des causes principales qui a empêché le développement de cette filière. Elle a aussi impliqué une paralysie du Ministère de l'Agriculture, de ses institutions et de ses services. Les lignes qui suivent nous permettent d'illustrer les conséquences des événements sur la production des principaux produits et sur leur commercialisation ainsi que sur la situation de l'industrie de transformation.

- Au niveau de la production

Durant les années de guerre, la culture des agrumes a subi d'importantes transformations au niveau des implantations, des variétés et des espèces. A titre d'exemple, certains agrumes notamment au Damour (Liban-Sud) ont disparu avec le départ des habitants de cette ville. En ce qui concerne les pommes, l'engouement des agriculteurs n'a pas été accompagné par un encadrement efficace de l'Etat, ce qui a entraîné une négligence de ce secteur au cours des années soixante-dix, accentué par les bouleversements survenus avec la guerre. Pourtant, les vergers qui sont protégés par des moyens scientifiques restent très rentables. Certaines bananeraies ont été remplacées, avec le départ des agriculteurs dans certaines régions touchées par la guerre, par de maigres cultures légumières. Les principales espèces cultivées au Liban, pendant la guerre et plus précisément au début des années 1980, sont par ordre décroissant : tomates, concombres et *mektis*, pastèques, aubergines, haricots, *cornes grecques*, oignons, carottes, choux et choux-fleurs, courgettes et laitues. Ces dernières, en pleine expansion, étaient particulièrement encouragées durant les années de guerre du fait de leur forte et rapide rentabilité.

- Au niveau de la commercialisation

La commercialisation des fruits et légumes, tant sur le marché local que pour l'exportation, souffre encore des méthodes archaïques et de l'absence généralisée d'un plan d'action à long terme, permettant d'assurer de meilleurs débouchés au volume croissant de cette production.

Avant le déclenchement de la guerre en 1975, quatre marchés principaux se partageaient les productions fruitières et légumières écoulées au Liban. Il s'agit des grandes villes de Beyrouth, Tripoli, Saïda et Zahlé (cf. carte). Or, l'avènement de la guerre a abouti à l'éclatement du marché national. Deux zones essentielles ont été bouleversées : celle de Beyrouth et celle de la Béqaa. La division géopolitique de Beyrouth a abouti à une forte décentralisation aussi étendue que désordonnée. Ainsi, aucune planification, aucun contrôle et aucune protection n'existait pendant la guerre face aux pratiques illégales.

Quant à l'exportation, la pomme est, avec les agrumes et les légumes, un des produits agricoles libanais les plus exportés. Au cours des années trente, l'exportation des produits agricoles libanais a

fortement progressé grâce à la franchise douanière accordée par la France à un important contingent d'agrumes provenant du Liban. Mais l'absence d'encadrement valable de ces exportations et la désorganisation totale des structures du marché ont bouleversé les débouchés d'une manière considérable. A titre d'exemple, l'écoulement de la production d'agrumes libanais a subi d'importantes transformations avec la guerre. Les pays de la péninsule arabique maintiennent un courant favorable aux importations mais la concurrence des agrumes marocains et palestiniens s'y fait durement sentir.

En ce qui concerne les bananes, le Liban exportait, en 1971, 50 % de sa production. Cependant, depuis le début de la guerre et en raison de l'absence de contrôle du Ministère de l'agriculture, d'importantes quantités de bananes ont été importées en provenance de Somalie, d'Afrique de l'Ouest et même d'Amérique Centrale. Ces importations, souvent de meilleure qualité, mieux emballées et à prix plus réduits, ont provoqué une situation particulièrement défavorable à ce type de cultures.

A côté de cela, il conviendrait d'ajouter que, durant la guerre, le comportement des exportateurs libanais, a beaucoup contribué aux résultats médiocres de cette filière. En effet, grâce à la facilité d'accès aux marchés arabes (tout proches), où auparavant une réglementation stricte était absente, et en l'absence d'une politique commune, d'une vision à long terme, les exportateurs libanais ont dégradé la réputation de leurs produits. Ils ont ainsi négligé la qualité et ils n'ont pas veillé à alimenter convenablement leurs marchés.

De plus, la pratique courante (durant la guerre) de réexporter des fruits et légumes étrangers en transit sous le label "produits du Liban" et l'utilisation des chargements de fruits et légumes pour couvrir la contrebande d'alcool vers certains pays arabes, ont également contribué à nuire à nos exportations.

En ce qui concerne les unités de transformation, notamment les industries de conserves de fruits et légumes, les années de guerre ont aussi réduit l'activité dans ce domaine et ont aboli son lien avec le secteur agricole pour des raisons diverses, notamment à cause de l'ouverture, durant les années de guerre, sur les marchés extérieurs. Cela a favorisé l'entrée des produits étrangers à bas prix ou des produits parfois soutenus. Il s'en est alors suivi un effet négatif sur la production nationale.

III - Après la guerre : d'autres contraintes de différents ordres limitent le décollage de la filière

1 - La production et ses handicaps majeurs

A - La production fruitière : l'essentiel de la production végétale

Les fruits, rappelons-le, constituent l'essentiel de la production végétale au Liban. Parmi les fruits, la citriculture, comme le montrent les représentations graphiques (figures 5 et 6) des trois dernières années, occupe la première place tant du point de vue superficie que de la production. Toutefois, on assiste actuellement à une régression des superficies d'agrumes des littoraux sud et nord du pays. Les cultures d'agrumes, en raison du manque d'organisation prévue pour l'écoulement de la production et d'une mauvaise adaptation des techniques culturales, sont remplacées par d'autres cultures comme les bananes et le tabac au sud du pays.

La viticulture vient en second lieu et elle se trouve principalement dans la région de la Béqaa qui représente 72% de la plantation des vignobles. D'autres fruits sont en progression depuis ces dernières années comme par exemple les bananes et les abricots. La production de pommes (troisième fruit en importance) reste assez stable.

Figure n° 5 : Evolution de la production des principaux fruits frais

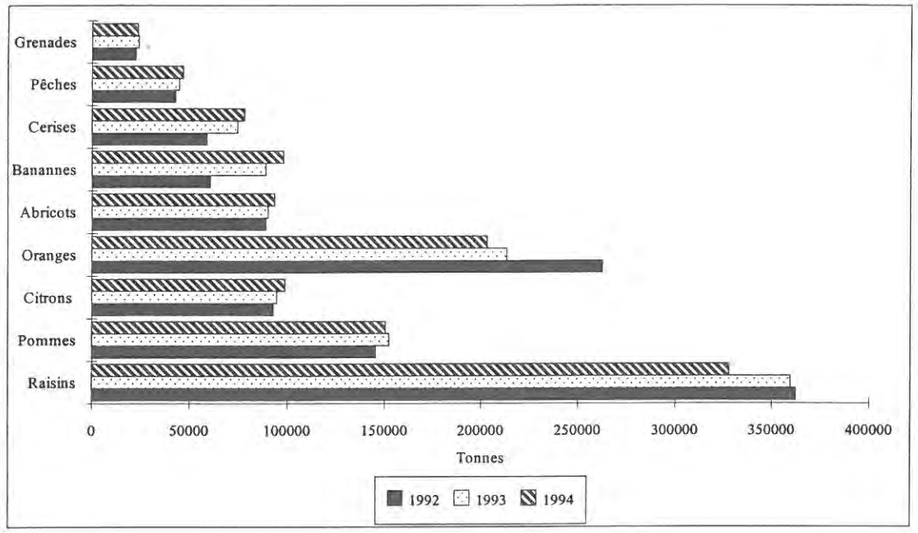
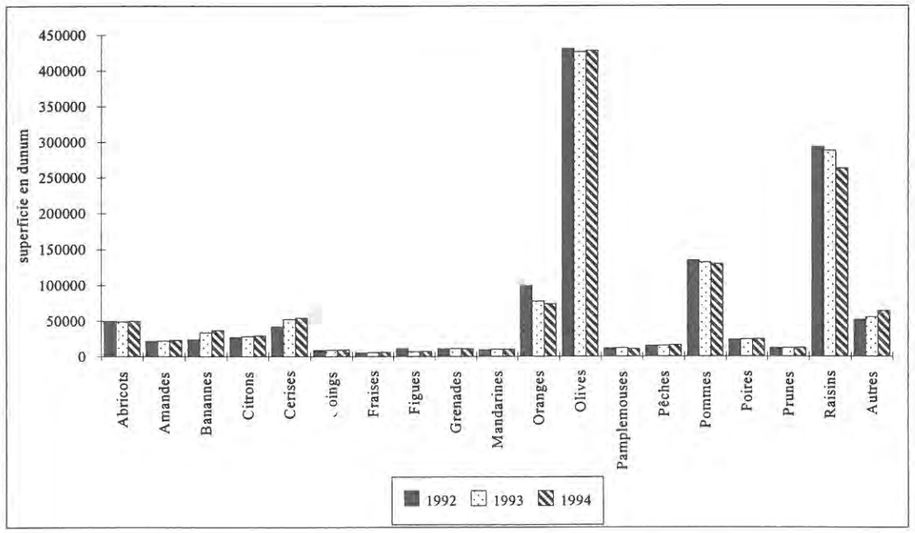


Figure n° 6 : Evolution de la superficie cultivée des principaux fruits



Source : LIBAN. Ministère de l'Agriculture. Département des statistiques agricoles - *Rapport annuel* - Beyrouth : Ministère de l'Agriculture, 1995.

B - La production légumière : seconde culture en importance

La production de légumes s'effectue dans toutes les régions libanaises, son importance diffère d'une région à l'autre en raison des différentes variantes climatiques. En effet, certaines variétés nécessitent

un climat "chaud" aux températures élevées, comme les tomates, alors que d'autres comme les petits pois nécessitent des basses températures.

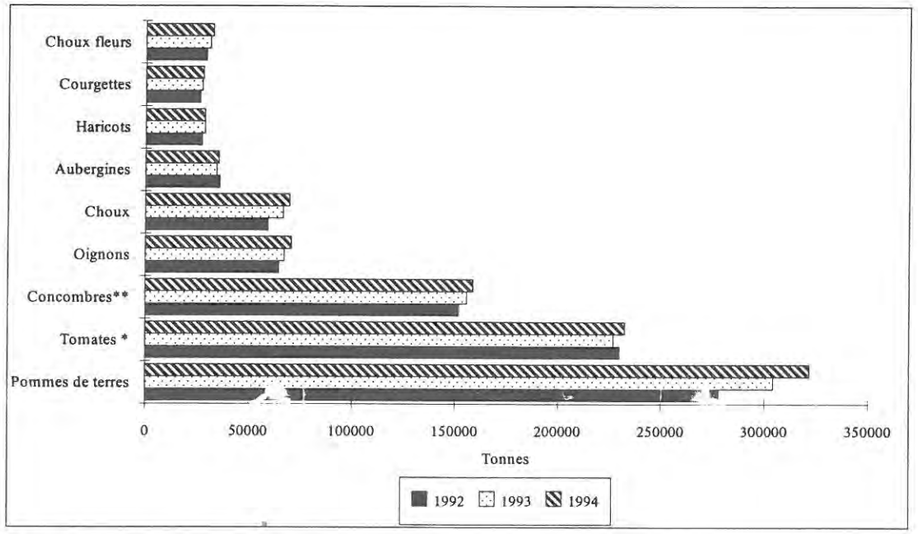
Selon les statistiques du Ministère de l'Agriculture, la superficie totale cultivée en légumes s'élève à 694.272 dunums (1 dunum = 923 m²) en 1994 dont la majorité se concentre dans la région de la Béqaa qui représente 40 % de la superficie totale cultivée au Liban. Très peu de différences de superficie s'observent en l'espace de trois ans. Les figures n° 7 et n° 8 ci-après nous permettent d'apprécier l'évolution des superficies légumières. La superficie des pommes de terre en 1994 constitue 20 % de superficie totale dont : 64 % se trouvent dans la région de la Béqaa, 8,2 % au Sud-Liban, 6,7 % au Mont Liban et 22,6 % au Nord-Liban.

Selon leur importance du point de vue de la superficie, on voit que la pomme de terre occupe le premier rang, suivi de loin par les tomates (y compris les tomates sous-serres). En troisième place arrivent les concombres (y compris les concombres sous-serres) et ensuite les haricots et les choux.

En outre, le Liban a connu un fort développement des cultures sous-serres qui nécessitent des investissements relativement importants. Les serres traditionnelles recouvrent 3500 dunums alors que les serres modernes s'étalent sur 10.000 dunums (A.O.A.D., 1991). Les tomates et les concombres sont les principaux légumes cultivés sous-serres et représentent en 1994, d'après les statistiques du Ministère de l'Agriculture, 49 % et 57,5 % de la production totale légumière respectivement.

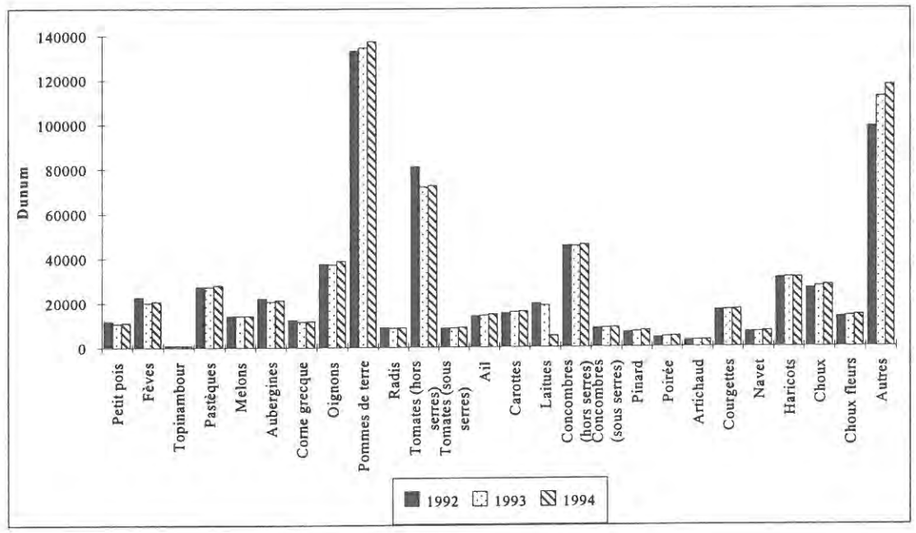
En ce qui concerne la production, tous les légumes ont subi une évolution au cours des années 1992 à 1994. Il faut pourtant souligner la forte augmentation de la production de pommes de terre qui accompagne l'accroissement de la superficie cultivée (cf. aussi schéma n° 2, n° 3; annexe A).

Figure 7 : Evolution de la production des principaux légumes



* et **: y compris les sous-serres.

Figure n° 8 : Evolution de la superficie cultivée en légumes



Source : LIBAN. Ministère de l'Agriculture. Département des statistiques agricoles. - *Rapport annuel.* - Beyrouth : Ministère de l'Agriculture, 1995.

C - Les handicaps majeurs de la production fruitière et légumière : instabilité, contraintes foncières et manque de rationalité des pratiques agricoles

Le producteur libanais n'arrive pas à obtenir un revenu satisfaisant pour nourrir sa famille. Cet objectif est difficile à atteindre parce que les cultures traditionnelles (tomates, pommes de terre, courgettes, melons etc.) sont sujettes à une forte instabilité des cours suivant les années. Par conséquent, il ne prend pas le risque de s'endetter pour s'équiper en raison de la forte incertitude face à l'avenir.

N'ayant pas la garantie de pouvoir rembourser ses achats (inputs), il ne veut pas investir dans du matériel pour le travail du sol. La main-d'oeuvre est abondante mais elle est également plus onéreuse que dans les pays voisins.

Le fermage se négocie tous les ans : mais l'agriculteur a peu de chance d'obtenir tous les ans un terrain, ce qui entraîne une conséquence sur la poursuite de la fumure. Il utilise toujours beaucoup de pesticides et d'engrais minéraux afin d'obtenir de bons rendements, tout ceci sans aucun souci de l'environnement.

2 - La transformation et ses principales difficultés

A - Les unités de transformation

Les industries alimentaires sont considérées comme les industries les plus importantes de l'économie libanaise. La plupart ont vu le jour durant les 10 dernières années. Leur nombre s'élève à 4.838 usines qui représentent 21 % du nombre total des usines diverses implantées au Liban. Les usines de fruits et légumes préparés et conservés représentent 3 % des usines de produits alimentaires (cf. figure n° 9).

B - Les principales difficultés des unités de transformation

Les unités de transformation connaissent des difficultés aussi bien au niveau de leur approvisionnement en matières premières, qu'au niveau de leur fonctionnement qui reste principalement lié au manque de qualification de la main-d'oeuvre et aux diverses infrastructures.

- **Les difficultés d'approvisionnement :** il est certain que le développement des usines de transformation de fruits et légumes exige un approvisionnement régulier et suffisant en matières premières. Or, celui-ci est rare au Liban.

En effet, certains industriels souffrent de l'inadaptation des variétés cultivées par les agriculteurs libanais. En effet, ces derniers cultivent souvent des variétés destinées à être vendues fraîches et non transformées. Ceci entraîne une inadaptation des équipements (machines) à ces types de variétés. Ainsi, on peut rencontrer une incompatibilité des machines avec les variétés, notamment dans le cas des légumes. De plus, certaines industries libanaises n'ont pas les moyens d'acquérir des nouvelles machines adaptées à la fabrication de confitures d'abricots, par exemple, car la période de la production est courte. Par contre, en Europe, la durée de la production est plus importante (7-8 mois de fabrication de confiture en Espagne par exemple).

Par ailleurs, l'existence d'un grand nombre de petites exploitations conduit certaines sociétés à engager un intermédiaire qui connaît bien les agriculteurs. Son rôle est de grouper les produits des divers agriculteurs et de se mettre d'accord avec eux, ce qui nous amène à souligner que la présence de cet intermédiaire est souhaitable pour certaines industries. Par contre, son rôle est remis en cause par d'autres. En effet, ces intermédiaires ne respectent pas souvent les délais de paiement aux producteurs et ceci entraîne des problèmes de trésorerie car les agriculteurs sont ainsi amenés à ne plus l'approvisionner. Par conséquent, l'intervention de l'intermédiaire peut poser plus de problèmes qu'il ne peut en résoudre, nuisant gravement à la sécurité des approvisionnements des industriels-transformateurs.

Les deux facteurs, inadaptation des variétés aux besoins de la transformation d'une part, et insécurité des approvisionnements, d'autre part, conduisent à l'instauration, au perfectionnement et à la consolidation des contrats entre agriculteurs et industriels. Ceci est précisément, rappelons-le, l'objet de la troisième partie.

Quant à l'approvisionnement en boîtes métalliques, il existe au Liban une seule usine qui fournit toutes les industries de conserves en boîtes. Ceci rend difficile le respect de la date de livraison et provoque la fabrication de produits (boîtes) de qualité peu satisfaisante.

- **Les problèmes liés aux infrastructures :** du fait du mauvais fonctionnement des services de télécommunication, certaines usines (*"AL Rabih"* par exemple) se trouvent isolées de leur monde extérieur. En effet, assez souvent l'absence d'un téléphone empêche d'effectuer une commande dans les meilleurs délais.

En outre, en raison des coupures d'électricité, chaque usine est obligée d'avoir son propre "générateur" électrique. Ceci entraîne une augmentation de leurs coûts de production en raison des frais de manutention et de l'approvisionnement en fuel.

- **Le manque de qualification de la main-d'oeuvre :** dans le développement des industries de transformation de fruits et légumes se pose également le problème de la qualification de la main-d'oeuvre. En effet, la main-d'oeuvre est non qualifiée et instable. Par exemple, l'industrie *"Al Rabih"* est la seule industrie implantée dans la région Amshit-Jbeil. La main-d'oeuvre employée a une bonne expérience dans le domaine de construction mais non dans celui des industries alimentaires, d'où la nécessité de mettre au point des plans de formation.

D'autres industries (exemple : *"Conserves Modernes de Chtaura")* souffrent d'un changement perpertuel des travailleurs. Pour elles, devoir former des ouvriers qui vont être remplacés conduit à une perte de production ainsi qu'à une augmentation des coûts. Dans ces conditions, il est très difficile de parvenir à des gains de productivité. A l'origine de cette instabilité du personnel, on trouve le régime de rémunération du personnel qui ne prévoit pas d'avantages sensibles et des faibles salaires

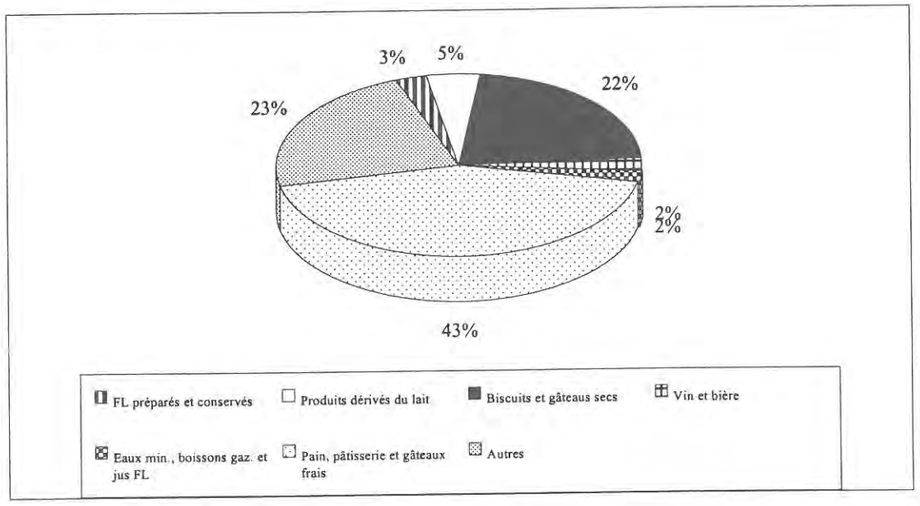
- **La déficience des structures de recherches :** au Liban, nous ne pouvons pas parler de l'existence des laboratoires de recherches à haut niveau technologique. Il s'agit plutôt de "chambres" de dégustation. On a constaté également l'absence d'Institut Technique.

- **Autres problèmes extérieurs :** durant les événements, nous étions coupés du monde extérieur et nos importations ont chuté. Depuis fin 1993, l'importation a subi une forte hausse et les industriels affrontent la concurrence des produits étrangers qui sont proposés parfois à des prix plus compétitifs. Ainsi, ils perdent des parts de marché tant sur le marché local que sur le marché international. L'ouverture des marchés dérivée du cycle de l'Uruguay Round n'a fait qu'endurcir cette concurrence extérieure.

De plus, des normes européennes très strictes ont été fixées pour déterminer la qualité des produits importés. Il est vrai que nous avons dix ans pour nous aligner à l'ISO 9000. Mais les industriels libanais doivent acheter des équipements nouveaux. Or ils sont parfois obligés d'investir dans des machines qui ne fonctionnent que quelques mois par an (selon la saison du fruit ou du légume conservé), ce qui empêche d'atteindre une rentabilité minimale.

En définitive, les difficultés qu'affrontent les industries de transformations de fruits et légumes sont nombreuses et complexes. Elles sont aussi bien d'ordre interne qu'externe et restent révélatrices du défi que l'industrie alimentaire libanaise doit relever dans ce secteur.

Figure n° 9 : La répartition des usines de produits alimentaires. Total : 4.838 usines



Source : Commerce du Levant n° 5357- 27 avril 1995.

3 - Les divers systèmes d'écoulement des fruits et légumes frais et ses contraintes essentielles

Les circuits de distribution représentent une relation verticale entre les agents qui les constituent. Ils soulignent l'interdépendance des agents, la distinction des différents étages de transactions et les lieux où le produit change de main et de propriétaire, (SOUFFLET, J.F). Les principaux agents, qui agissent le long des circuits de distribution des fruits et légumes, sont :

- Les producteurs qui peuvent emprunter le circuit direct du type producteur consommateur, le circuit court de type producteur, détaillant-consommateur ou producteur grossiste et circuit intégré, du type producteur-central d'achat (ou station de conditionnement), (CODRON, J.M ; LAURET, F; MONTIGAUD J.C., 1981).
- Les intermédiaires (commerçants-négociants) qui achètent avant la récolte et vendent directement aux consommateurs, aux détaillants ou opèrent sur les marchés concrets (marchés ou souks), (WACKERMANN G, 1977).
- Les ramasseurs (collecteurs-commissionnaires) qui s'approvisionnent auprès des producteurs, pour vendre sur le marché de gros, aux grossistes et détaillants d'autres régions.
- Les grossistes qui peuvent vendre leurs lots achetés selon plusieurs modes de vente et en fonction des cours et de la qualité des produits.
- Les courtiers qui jouent le rôle d'intermédiaires entre les ramasseurs et les grossistes.
- Les détaillants qui vendent leurs marchandises dans des magasins spécialisés ou aux souks.

Nous ajoutons aussi que d'autres opérateurs interviennent dans ses circuits : les stations fruitières ou légumières des négociants-expéditeurs, des producteurs (coopératives, établissements privés), les usines de transformation, des plates-formes de regroupement-expédition, des plates-formes d'éclatement, des entrepôts des centrales etc. (J-M.CODRON et F. LAURET, 1993, op. cit.).

Au Liban, nous avons repéré certains de ces opérateurs. Les canaux locaux par lesquels transitent les fruits et légumes libanais sont divers et complexes. L'écoulement s'effectue ainsi sur deux niveaux différents, l'un concerne les produits frais et l'autre les produits transformés. De même, on doit distinguer les systèmes d'écoulement sur le marché interne et ceux d'exportation.

A - Le système local d'achat pour les produits frais : la domination d'un système quelque peu archaïque

Les fruits et légumes qui transitent sur le marché domestique comme produits frais suivent ainsi, trois trajectoires différentes avant d'atteindre le consommateur (voir schéma n° 4). Il s'agit du passage du produit du verger aux :
- halles de gros locales pour la consommation domestique,
- stations de conditionnement notamment pour le marché extérieur,
- unités de transformation (ce passage sera abordé dans la troisième partie)

a - Le passage du produit du verger aux halles de gros locales

La majorité des fruits et légumes produite dans la plaine de la Béqaa ou au Mont-Liban se commercialise aux halles de gros, appelées localement *souk-khodra* ou *hisbés*, qui sont situées, rappelons-le, dans les principales villes libanaises (Beyrouth, Tripoli, Tyr, Byblos etc.). Les sources d'approvisionnement de ces *"souks"* varient en fonction de la saison. A titre d'exemple, les souks de la plaine de la Béqaa (*Maksé, Fourzol*) s'approvisionnent en été dans la région même, alors qu'au printemps ou en hiver et automne, les flux physiques d'approvisionnement ont respectivement comme origine la côte libanaise et les pays limitrophes.

transporte les produits récoltés dans les lieux de vente. D'une façon générale, le ramasseur local achète forfaitairement la récolte sur pied au producteur en se chargeant de toutes les tâches techniques. C'est la procédure habituelle et en particulier pour les pommes de terre. L'intermédiaire vend habituellement aux agents-commissionnaires ou agit comme leur agent en échange d'une commission.

Les producteurs délivrent souvent leur production aux agents-commissionnaires eux-mêmes. L'agriculteur assume alors, d'une manière traditionnelle, la cueillette, le triage, l'emballage et le transport en accompagnant ou non la marchandise jusqu'aux halles de gros locales. Dans ces conditions, il supporte alors le coût des matériels d'emballage, de transport ainsi que le risque des quantités non vendues.

Le paiement par le grossiste-commissionnaire s'effectue habituellement dans la semaine. Ils font parfois aux agriculteurs des prêts nécessaires à la production (crédits de campagne), soit parce que ces derniers travaillent habituellement avec eux, soit parce qu'ils promettent de leur livrer la production souhaitée.

La commission des grossistes-commissionnaires s'établit en général, aux environs de **7 à 10 %**, (Entretien personnel avec un grossiste, (halles de gros Nahr Ibrahim Jbeil, 1996 de la valeur de la vente des fruits et légumes frais. Toutefois, les fraudes existent. En effet, en cas d'absence du producteur dans les halles, ces grossistes paient parfois aux agriculteurs un prix inférieur au prix de vente réel.

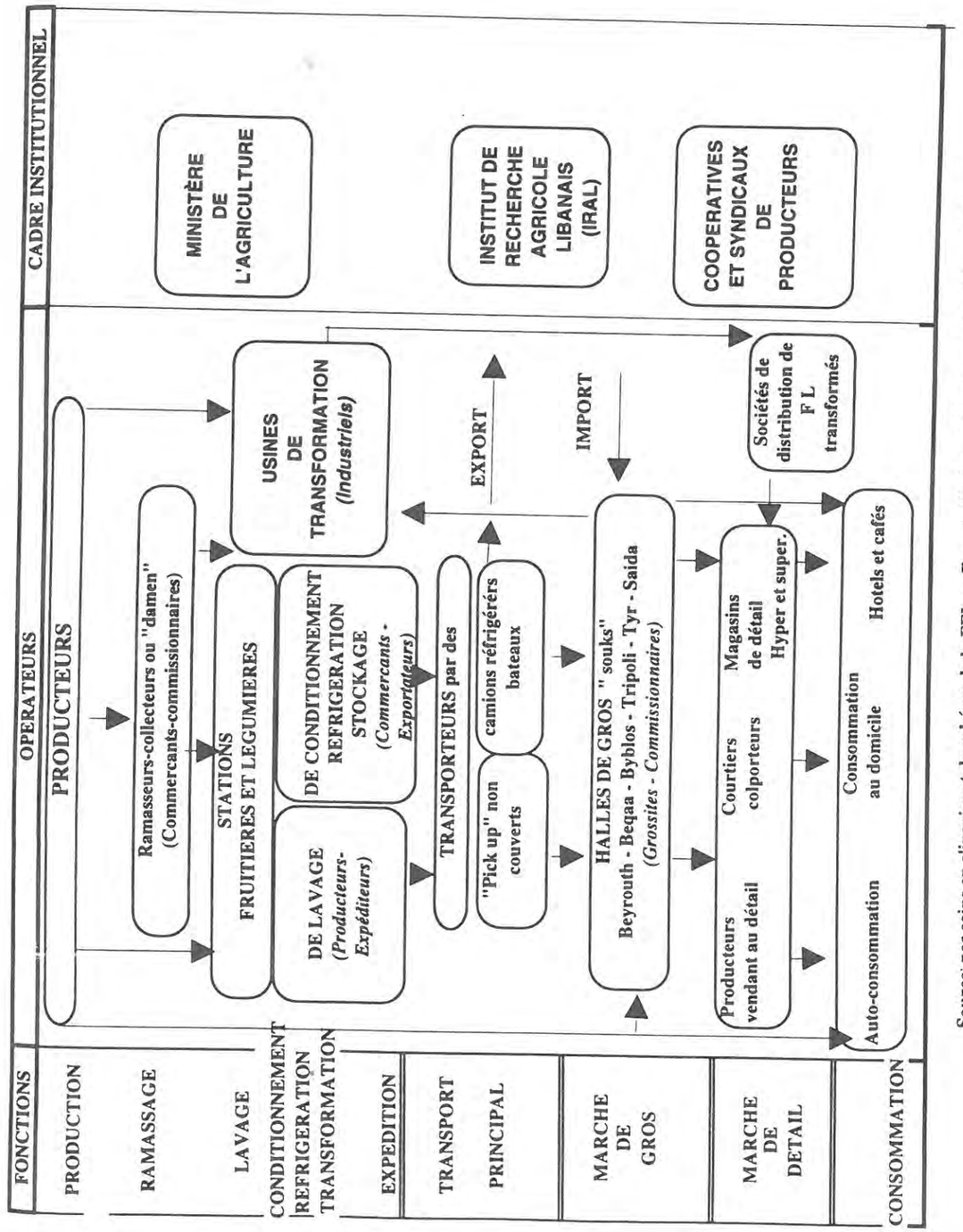
Ces agents apparaissent donc comme un groupe d'opérateurs très puissant. Ils établissent des contacts entre le producteur et le marchand-détaillant des centres de consommation ou avec d'autres commissionnaires dans d'autres villes. Ces derniers prennent habituellement une commission d'environ 10%. De ce cas, les producteurs peuvent supporter une commission totale de 17 à 20% (plus le coût de transport de la ferme aux halles de gros locales et de ce dernier jusqu'à un autre local) en plus du transport.

Les coûts de transports, cependant, ne semblent pas être un facteur limitant. Les distances entre les marchés dans les villes les plus importantes sont relativement courtes et le coût de transport est lié à la distance. Les moyens habituels de transport des produits frais sont le petit pick-up et les grands camions d'une capacité de 4 à 5 et de 20 tonnes respectivement. Grosso modo, les coûts du transport se ventilent entre 500 L.L/carton (de 10 à 20 kg) pour une distance de 20 km et 1000 L.L./carton pour une distance supérieure à 20 km.

La vente à tous les niveaux est réalisée sur la base du kilogramme. Il y a peu de triage à la ferme et aux sièges des grossistes-commissionnaires. Différents types de matériels d'emballage sont utilisés. Les pommes de terre sont emballées habituellement dans des boîtes en carton d'environ 25 kg, les oignons dans des sacs en plastique d'une capacité de 20 kg, et tous les autres fruits et légumes sont emballés dans des boîtes en plastique d'environ 20 kg à l'exception des choux-fleurs que l'on trouve dans des boîtes en carton d'environ 30 kg.

Les producteurs de fruits et légumes n'ont pas de sources fiables d'information sur l'état des marchés alors que les différents commissionnaires obtiennent l'information sur les prix dans les différents marchés, soit par téléphone, soit en visitant les marchés. Ceci précipite les agriculteurs dans un marchandage désavantageux. Ceci explique également pourquoi les commissionnaires achètent quelquefois les produits frais du producteur pour les expédier dans une autre ville au lieu de les vendre sur leur lieu habituel. Dans la plupart des cas, les producteurs ont une idée approximative sur la demande d'un produit, lorsque, dans leurs villages, un intermédiaire ou des agents de négociants en gros qui essaient de se procurer des quantités pour leurs clients, viennent les voir. Comme les produits offerts sont périssables et la période de la récolte est courte, les producteurs sont forcés de vendre aux prix offerts.

Schéma n ° 4 : La filière "fruits et légumes" libanaise : structures, acteurs et cadre institutionnel



Source: nos soins en s'inspirant du schéma de la FFL en Europe (Codron J-M et Lauret F., 1993, p.39.)

La position désavantageuse des agriculteurs, en raison du manque d'information fiable sur l'état du marché, du manque de facilités de transport ainsi que de l'échec des formes d'organisation permettant de vendre leurs produits collectivement, constituent les causes de la faible part qu'ils obtiennent des prix de certains fruits et légumes.

Ainsi, les agriculteurs sont soumis à un transfert continuel des gains de productivité qu'ils réalisent ce qui les empêche d'accroître leurs revenus et leur niveau de vie. Le profit du détaillant, hors du coût total et de l'achat, représente plus de 60% dans le cas des pommes de terre et des oignons, et plus de 70% dans le cas des courgettes. Le risque d'avoir des produits endommagés et invendus expliquent en partie la haute marge bénéficiaire au niveau des détaillants.

b - Le passage du produit du verger aux stations du conditionnement : les sociétés exportatrices en voie de disparition

Les sociétés exportatrices, appelées localement *"mashghals"*, sont situées à proximité des exploitations de fruits et légumes, notamment dans la plaine de la Béqaa. Elles sont peu nombreuses et appartiennent à des commerçants privés dont l'activité essentielle se tourne vers l'exportation. Leur nombre a diminué en raison de la fermeture de certaines stations à la suite de la guerre. L'enquête a révélé que dans les dernières années, le nombre de stations de conditionnement était environ de quarante (Entretien avec le directeur de la station "AL CHEIGH"; Béqaa, 1996). Actuellement, il n'en reste que dix réparties sur tout le Liban. Or, celles-ci se trouvent dans une situation critique.

Il existe un autre type de stations appelées "stations saisonnières" spécialisées dans l'exportation d'un seul produit à une période déterminée de l'année. Il s'agit notamment des pommes de terre qui font l'objet en été d'exportation dans la vallée de la Béqaa. Le passage du produit du verger à ces stations de conditionnement s'effectue selon trois directives : Producteur ⇨ exportateur ; Producteur ⇨ intermédiaire ⇨exportateur ; Producteur⇨ commissionnaire ⇨ exportateur.

Un exportateur suit habituellement plus d'un chemin pour se procurer des quantités destinées au marché extérieur. Certains exportateurs achètent directement au producteur à l'aide de leurs propres employés, parce qu'une bonne partie des producteurs ne possède pas de moyens de transport pour distribuer leurs produits. Le chemin inverse est aussi possible. Dans ce cas, c'est l'agriculteur qui prend l'initiative de contacter la maison de conditionnement en lui offrant un échantillon de ses produits. Il se met d'accord avec le négociant-exportateur sur la somme qu'il va lui donner. Ce dernier lui fait livrer des caisses désinfectées nécessaires à la récolte. Un triage minimum s'effectue alors au verger. Une fois les caisses remplies, elles sont transportées par camion (ou pick-up) et pesées dès l'arrivée. Les marchandises non conformes à l'échantillon seront réexpédiées à l'agriculteur.

Un autre mode d'approvisionnement peut aussi être envisagé : en effet, les opérateurs de ces stations entrent en contact avec les producteurs de fruits et légumes à travers un intermédiaire (appelé aussi *"damen"*). En raison de la petite dimension de certaines exploitations, cet intermédiaire exerçant souvent une autre activité, se charge de la cueillette, de la collecte et du transport des produits. En contre-partie, il obtient une commission de l'ordre de 3 à 5 % (Entretien avec le directeur de la station "Mahmoud ALLAM", BEQAA, août 1995) sur la valeur des produits demandés ou une somme de 100 L.L./carton de 5 kg, (cas de la station "AL CHEIGH", BEQAA pour le raisin par exemple). Ce système s'applique aussi pour les cerises et les laitues.

Les intermédiaires contactent les producteurs environ deux semaines avant le début de la récolte et négocient le prix. Si l'accord est conclu, le producteur reçoit une avance égale au tiers de la valeur estimée de la récolte. L'intermédiaire fournit les matériels d'emballage et la main-d'oeuvre pour l'emballage et le transport. Dans le cas où le producteur opte pour un paiement cash de toute la valeur de la récolte, la différence du prix peut être équivalente à 30% ce qui correspond à un versement partiel. Tout retard de paiement, peut néanmoins engendrer la colère des producteurs. Or, le producteur a besoin d'argent pour payer les inputs (semences, produits phytosanitaires etc.) qu'il

achète à crédit et qu'il rembourse au début de la récolte. Le paiement tardif ne lui permet pas de le faire.

Les exportateurs envoient leurs intermédiaires, avec un montant d'argent nécessaire, comme avance, environ deux semaines avant que la récolte ne commence. Le producteur est alors obligé de réaliser un contrat peu satisfaisant pour se prémunir contre la perte de sa récolte. Le moyen alternatif des exportateurs pour se procurer des produits frais est de s'adresser à des négociants en gros et des commissionnaires. Ceci se fait habituellement pour acheter des petites quantités de poivre ou d'ail.

L'emballage des pommes de terre et des raisins s'effectue habituellement dans le champ. La laitue, actuellement, est emballée dans des cageots qui pèsent 20 kg et les oignons dans des sacs en plastiques de 18 kg.

Les autres fruits et légumes sont emballés sur les lieux des exportateurs *(mashghals)*. Par ailleurs, une partie des exportateurs achètent les pommes de terre, les raisins et les autres fruits qui peuvent être entreposés, pour des distributions ultérieures hors saison, sur les marchés extérieurs.

Les pommes de terre sont habituellement entreposées pendant la période du 1/7 au 1/10.

Les raisins occupent habituellement le lieu des pommes de terre dans les saisons normales et sont entreposés pendant la période du 15/10 au 31/12. Le coût du stockage est en moyenne de 25 US $ par tonne pour une période de 3 mois pour les pommes de terre, et 30% pour une boîte de 5 kg pour les raisins. La période de stockage minimale est de 3 mois. Les pertes du stockage sont estimées à environ 10% pour les raisins et 7% pour les pommes de terre par période de stockage.

En parallèle, la réfrigération est entreprise par la coopérative des pommes de terre dans la vallée de la Béqaa, qui a un magasin froid d'environ 3350 tonnes de capacité d'environ. Les exportateurs semblent avoir une bonne information de l'état du marché sur lequel ils exportent. Ils ont des agents ou représentants (pour la plupart, des parents proches) dans les pays de destination.

Ces agents ou représentants leur fournissent par téléphone des informations sur le prix, les conditions journalières du marché. Ce sont eux qui leur conseillent de transporter ou pas les produits et indiquent la quantité demandée.

En outre, chaque exportateur reçoit chaque jour de son courtier qui se trouve sur la frontière libanaise une liste montrant le nombre de camions réfrigérés qui ont traversé la frontière, les propriétaires des camions et la destination, ainsi que le type de produit transporté.

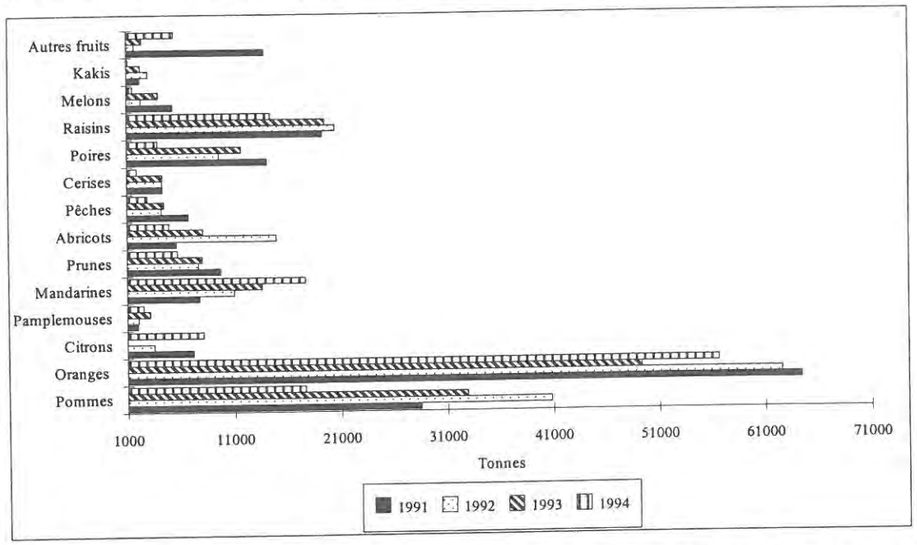
B - Le commerce extérieur de fruits et légumes frais : régression importante

Le commerce extérieur des fruits et légumes occupe une place importante dans l'économie libanaise car une grande partie de la production fruitière est commercialisée sur le marché extérieur.

Or, il traverse une phase de déclin importante. Après un déclin presque généralisé de l'exportation de fruits en 1993, l'année 1994 a supposé une croissance importante du commerce extérieur fruitier.

Ainsi, les oranges, les citrons et surtout les mandarines ont vu augmenter leur exportation en 1994. Cependant, il est intéressant de souligner le fort recul de l'exportation de pommes (moins de 70% environ), qui est le deuxième fruit d'importance (cf. figure n° 10).

Figure n° 10 : Evolution de l'exportation de certains fruits frais



Source: LIBAN. Ministère de l'agriculture. Département des statistiques agricoles. - *Rapport annuel.* - Beyrouth : Ministère de l'agriculture, 1995.

a - Les exportations par produit

Les exportations agricoles libanaises sont composées essentiellement de fruits (agrumes, poires, raisins) et de pommes de terre. Parmi les agrumes, l'orange est le fruit le plus commercialisé. Quant aux légumes, l'exportation de la pomme de terre est largement prédominante, elle est suivie par celle de la laitue et des tomates **(cf. figure n° 11 et n° 12)**.

Figure n° 11 : Part des principaux produits dans les exportations de principaux fruits en 1994.
Fruits : Total =144 400 tonnes

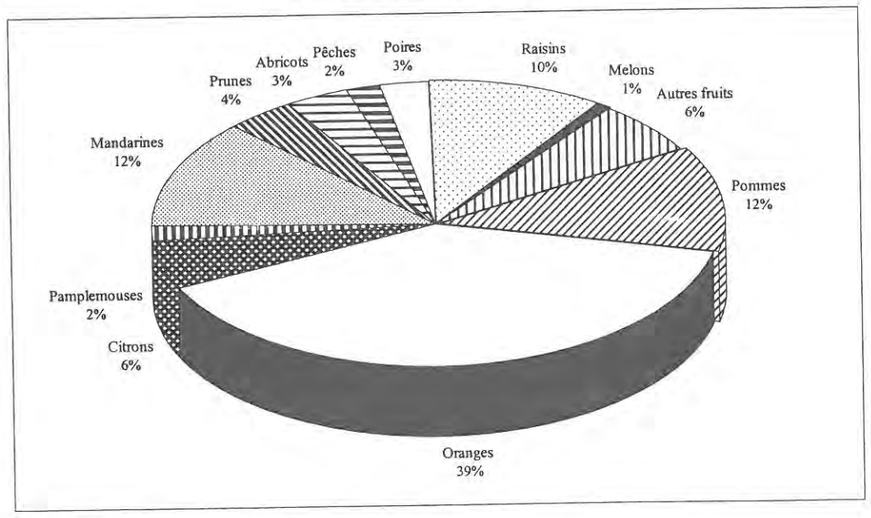
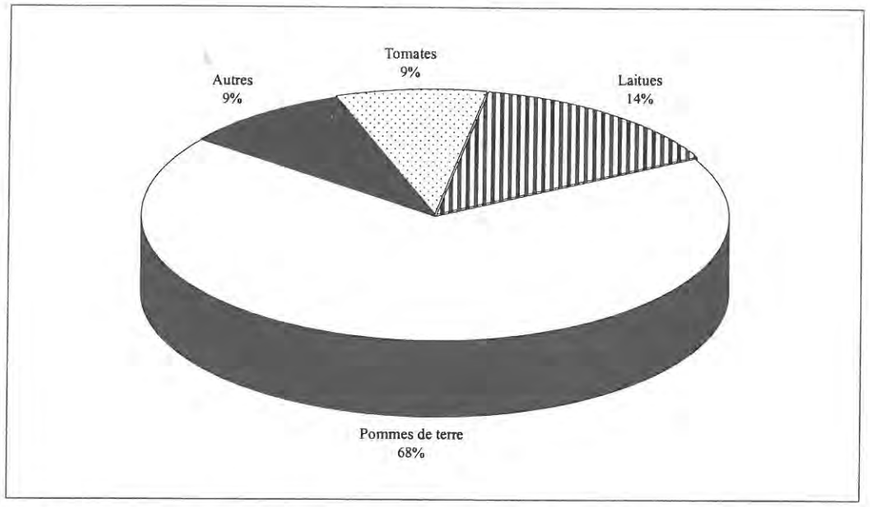


Figure n° 12 : Part des principaux produits dans les exportations de principaux légumes en 1994.

Légumes : Total = 176 619 tonnes



Source : LIBAN. Ministère de l'agriculture. Département des statistiques agricoles. - *Rapport annuel.* - Beyrouth : Ministère de l'Agriculture, 1995.

b - Les principaux partenaires du Liban : un commerce tourné vers les pays arabes

Les pays destinataires sont principalement les pays arabes. L'Arabie Saoudite, Doubaï et le Koweït sont les principaux pays destinataires des fruits et légumes libanais (cf. schéma n° 5 ; annexe A). En 1994, d'après les statistiques du Ministère de l'Agriculture, les autres pays arabes (Egypte, Bahrien, Libye, Qatar, autres etc.) n'ont importé que 10 % des fruits et 5 % des légumes, alors que le reste du monde a importé 0,20 et 0,11 % des fruits et légumes.

L'Arabie Saoudite vient alors en tête des pays importateurs de fruits et légumes libanais frais. C'est principalement sur ces marchés que le Liban se trouve confronté à la concurrence des pays voisins. Mais l'évolution de l'économie saoudienne à partir de 1973, marquée par le "boom" pétrolier, a entraîné une évolution et une diversification de ses marchés. En effet, plusieurs centres de réfrigérations modernes ont été construits, ce qui a permis à l'Arabie Saoudite d'absorber des produits divers en provenance du monde entier.

c - Evolution des parts de marché du Liban : apparition importante d'autres courants d'[illegible]portation dans le Golfe

De manière générale, il y a une tendance à la baisse en ce qui concerne les parts de marché détenues par le Liban sur les marchés des pays cités ci-dessus. Cette baisse de la demande de fruits et légumes libanais s'effectue au profit de la Turquie, la Syrie, et l'Egypte, l'Israël etc. qui ont gagné une bonne partie de l'importation de ces pays.

En effet, à partir de 1985, l'Egypte, la Turquie et la Syrie ont augmenté leur exportation vers l'Arabie Saoudite. Ces pays ont vu leur secteur agricole se développer et se moderniser dans une période où le Liban subissait un déclin du secteur agricole et notamment de la qualité de ces fruits et légumes. Malgré ce déclin et la concurrence envahissante des pays limitrophes (principalement la Syrie, Israël, la Turquie, l'Afrique du Nord), ainsi que l'autosuffisance de certains marchés importateurs en produits agricoles récemment développés, le Liban a pu continuer d'exporter jusqu'en 1991 en raison

notamment de la dévaluation de la valeur de la livre libanaise. Ceci a été bénéfique aux exportateurs qui payaient la récolte en livre libanaise et revendaient en dollars ce qui pénalisait ainsi le producteur.

Après 1991, au moment, où la livre libanaise a commencé à reprendre sa valeur, le métier d'exportateur a connu d'énormes obstacles, que nous allons étudier dans les pages qui suivent. A l'heure actuelle, les fruits et légumes libanais sont nettement moins compétitifs que ceux des pays limitrophes.

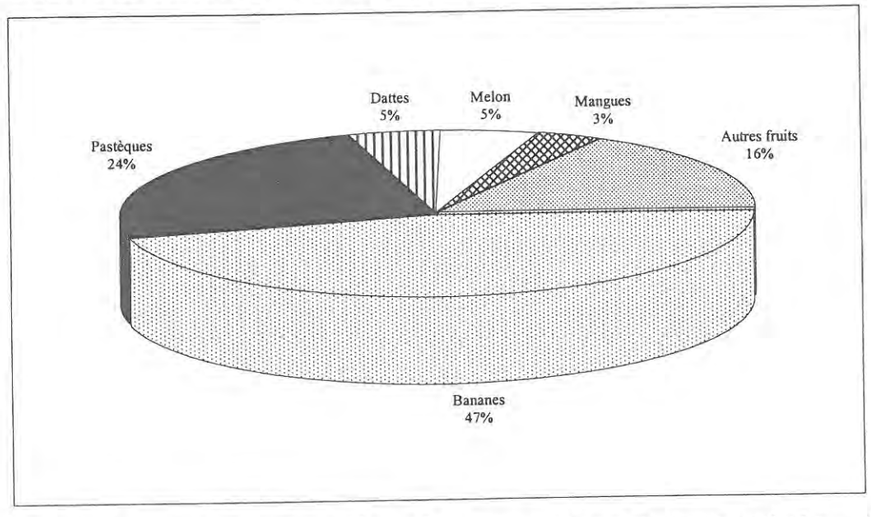
d - L'importation de fruits et légumes : un marché ouvert à certaines périodes de l'année

Bien que le Liban soit considéré comme un pays exportateur des fruits et légumes, il importe malgré tout ses produits suivant un calendrier fixe (cf. tableau n° 4; annexe B) élaboré par le Ministère de l'Agriculture, des pays limitrophes comme la Syrie, la Jordanie ainsi que la Turquie (cf. schéma n° 6 ; annexe A).

Certains produits comme les bananes, principaux fruits importés en 1994 (cf. figure n° 13), ont bénéficié de la mise en place de ce calendrier agricole bien organisé. En effet, les superficies consacrées à la culture intensive des bananes ont pratiquement doublé depuis la fin de 93 et la première moitié de 94. Les prix se sont stabilisés autour de 1,200 L.L./kg, un prix qui permet aux agriculteurs un gain modéré tout en avantageant le consommateur car il équivaut au prix mondial de la banane.

En outre, les droits de douane passaient à 100% du prix CIF, avec un minimum de L.L.550/kg auxquelles s'ajoutaient 70 L.L de taxes municipales et de droit de port.

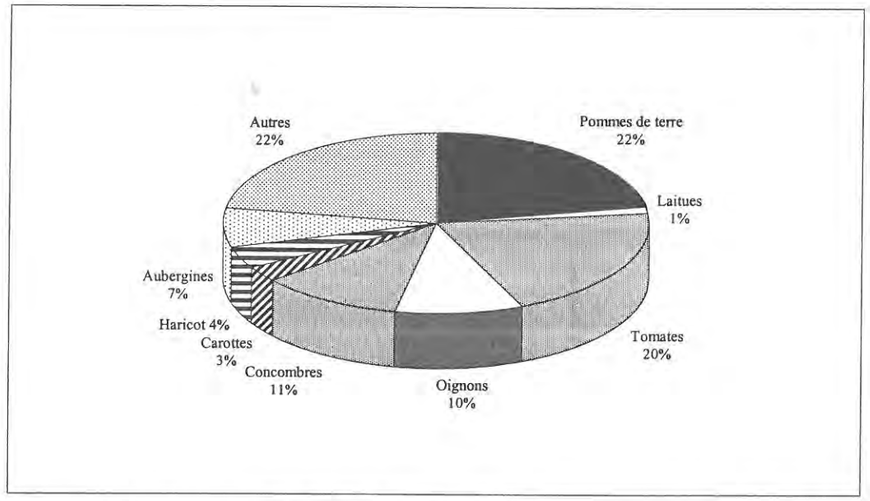
Figure n° 13 : Part des principaux fruits importés en 1994 (Total = 27.734 tonnes)



Source : LIBAN. Ministère de l'Agriculture. Département des statistiques agricoles. - *Rapport annuel.* - Beyrouth : Ministère de l'Agriculture, 1995.

Aussi l'interdiction d'importer des pommes de terre surgelées a fait passer de 180 L.L./Kg en début de saison (1994) à 550 L.L./Kg. Le Ministère a également tenté d'éviter l'accroissement du taux de la production afin qu'il ne dépasse pas les besoins du marché local et des marchés d'exportation. Toutefois, les pommes de terre fraîches se trouvent en tête des légumes importés pendant 1994 (cf. figure n° 14).

Figure n° 14 : Part des principaux légumes importés en 1994
Total =128 218 tonnes (En volume)



Source : LIBAN. Ministère de l'Agriculture. Département des statistiques agricoles. - *Rapport annuel.* - Beyrouth : Ministère de l'Agriculture, 1995.

C - Les contraintes de l'écoulement

a - Au niveau du marché intérieur : manque de transparence et absence des fonctions techniques de conditionnement

Au Liban, comme dans tous les pays en voie de développement, la distribution est désarticulée. Une absence d'information claire et fiable sur les marchés, accroît très fortement les risques inhérents à la production et à la commercialisation, et elle incite par conséquent à maintenir une échelle de prix et de marges plus élevée qu'il ne faudrait dans le contexte d'un marché pleinement transparent.

Or, la transparence des marchés de gros au Liban est loin d'être atteinte, en raison de la non organisation des producteurs et de l'existence des transactions douteuses (tractations, marchandages) entre négociants, grossistes et détaillants. En outre, l'analyse des marchés libanais permet de souligner que la majorité des fruits et légumes frais destinés au marché intérieur ne reçoit aucun conditionnement. Ils sont mis en caisse pour l'exploitation agricole et sont ainsi proposés en vrac au consommateur. L'absence de triage et de conditionnement minimal engendre une détérioration des produits.

L'absence d'une obligation de standardisation sur le marché intérieur aggrave la négligence des opérateurs en ce qui concerne les opérations de triage qui demeurent ainsi élémentaires : le triage sur le champ comprend l'élimination des produits gâtés ou pourris à vue d'oeil.

Le stockage, la conservation à froid ainsi que le pré-stockage sont des étapes de conditionnement peu utilisées pour les fruits et légumes destinés au marché intérieur.

b - Au niveau des exportations : points faibles des stations de conditionnement

Les stations de conditionnement souffrent d'un certain nombre de problèmes :

- Approvisionnement : les intermédiaires paient très tardivement les agriculteurs.

- **Faible encadrement institutionnel** :

. Il y a un non respect du calendrier agricole : on constate par exemple la rentrée illégale de certains produits en provenance de la Syrie ou de la Jordanie (cas des pastèques au moment de l'enquête).
. On observe ensuite l'absence de certificat d'exportation : en fait, sur la route, n'importe quelle personne possédant un engin réfrigéré peut acheter et exporter à l'étranger. Cela aboutit ensuite à une mauvaise réputation des produits libanais à l'étranger. En réalité, un capital de l'ordre de 4 à 5 milliards lui suffit pour exporter. On peut également faire les constations suivantes :
. Des taxes élevées : 2 000 Rial/engin.
. Le retour des marchandises pour des raisons parfois politiques.
. L'absence d'un marché central.
. Aucun contrôle n'est pratiqué à la consignation et il est presque impossible de contrôler à 100 % le travail des grossistes étrangers.
. Le coût élevé des techniques de conditionnement : 2600 $ US.
. L'absence de collaboration entre les institutions : Chambre de Commerce, services de douanes, Ministère de l'Agriculture. Chaque institution impose ses propres taxes et impôts.

- **Main-d'oeuvre :** les stations contactées disposent d'ouvrières saisonnières non qualifiées et d'un personnel administratif réduit.

- **Conditionnement :** les produits libanais sont emballés dans du carton ou des caisses de dimensions différentes selon le produit exporté à l'état frais. Ce conditionnement précaire ne semble pas être le plus approprié à la situation si on le compare aux conditionnements utilisés par les pays en concurrence.

- **Faible capacité financière :** la faible superficie des stations de conditionnement ne permet pas aux exportateurs d'entreprendre des actions de promotion, de recherche, développement et de prospection des marchés ou de collecte d'information.

- **Faible niveau d'information :** les exportateurs reçoivent seulement de leurs clients à l'étranger des informations sur les prix et les quantités, lesquels ne leur permettent pas une bonne connaissance des exigences des marchés à l'exportation.

- **Manque de formation de certains exportateurs :** certains sont davantage spécialisés dans l'approvisionnement et le conditionnement que dans la vente. D'où la nécessité du marketing d'exportation, des activités relatives à la publicité, aux études de marchés, à la vente, ainsi qu'à la distribution.

Enfin, nous présentons la consommation, dernier maillon de la filière. En réalité, nous ne disposons pas de données récentes sur la consommation de fruits et légumes frais ou transformés. Par manque de temps, notre travail ne prétendait pas effectuer une enquête au niveau des consommateurs. Suite à notre étude bibliographique, nous allons tenter d'aborder, autour de deux axes, les données dont nous avons pu disposer sur la consommation de fruits et légumes au Liban afin de compléter la présentation globale de la F.F.L.

4 - Le statut des fruits et légumes dans l'alimentation libanaise

A - Au niveau qualitatif ou nutritif : un modèle méditerranéen africain

L. MALASSIS et M. PADILLA (1978) distinguent huit groupes d'aliments comme le montre le tableau n° 5 (cf. annexe B). Le groupe "fruits et légumes" réunit des produits très variés ; certains sont riches en protéines (certains légumes-feuilles) alors que d'autres sont riches en lipides (avocats).

Selon un essai de typologie mondiale des modèles de consommation alimentaire effectué par L. Malassis et M. Padilla (1980), le Liban est considéré comme ayant un modèle alimentaire méditerranéen africain (cf. tableau n° 6; annexe B). Ce modèle se caractérise par la prédominance des fruits et légumes, des céréales et racines et des légumes secs, mais les produits de l'élevage ont un impact très faible : 10 % des calories et 20 % des protéines.

La consommation de légumes secs est forte. La ration exprimée en calories finales varie entre 2400 et 2800 CF. Ce modèle est celui de la plupart des pays du Proche-Orient, de deux pays d'Amérique Latine (Panama et Paraguay) et de trois pays africains (Tanzanie, Côte d'ivoire et Cameroun). Toutefois, les agrumes et les pommes de terre prédominent dans les premiers pays, alors que l'accent est mis sur la forte consommation de manioc, des haricots secs et des bananes dans les autres pays.

La fonction essentielle des fruits et légumes est de fournir des sels minéraux et surtout des vitamines. Les données les plus récentes dont nous avons pu disposer sur la consommation traditionnelle des ménages libanais, proviennent de deux enquêtes réalisées par A. KANAFANI-ZAHAR, (1994), pour évaluer le rôle de la muné[4] dans l'alimentation paysanne. On peut ainsi retenir de son travail que la pomme de terre tient une place importante dans l'alimentation paysanne : elle représente une bonne source de vitamine C et de thiamine (vitamine B1), et constitue également le seul légume frais consommé régulièrement. Son apport nutritif est considérable car elle est aussi une importante source de protéines. Les agrumes, les pommes, les grenades séchées et les choux consommés irrégulièrement par la couche paysanne libanaise, fournissent aussi de la vitamine C. Quant aux pépins de citrouilles et de pastèques consommés entre les repas, ils sont riches en protéines, phosphore, fer et vitamines variés.

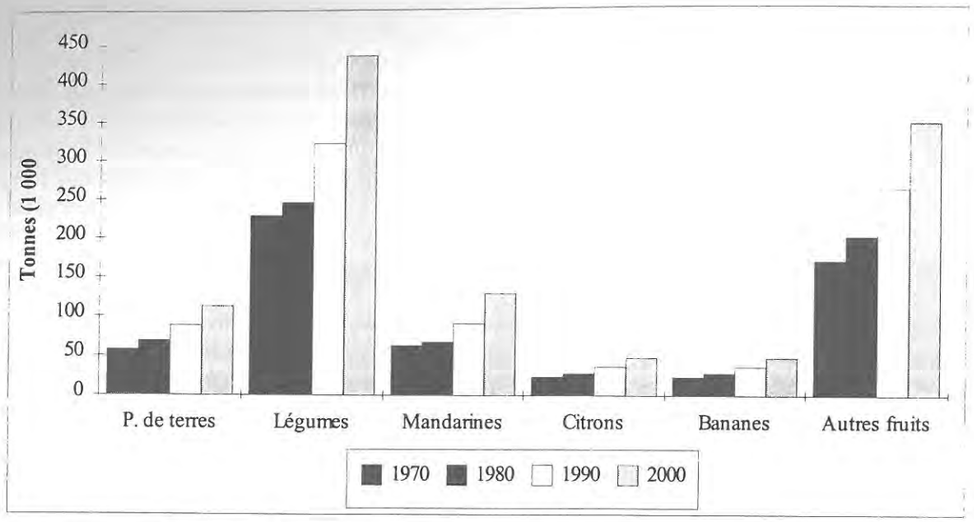
B - Sur le plan quantitatif : une consommation relativement importante

Les tableaux n° 7 et n° 8 joints en annexes indiquent pour quelques produits importants les estimations de la consommation alimentaire au Liban pour 1980, 1990, et l'an 2000 (VERCEUIL, J. 1980). L'auteur a évalué la consommation soit aux prix de 1970, soit aux prix de 1980. Les résultats obtenus montrent que les niveaux de consommation futurs, des céréales, du sucre, des viandes rouges et du lait, excèdent de beaucoup les capacités de production du secteur. Mais, en ce qui concerne les agrumes, les prévisions pour l'an 2000 pour la consommation sont au-dessous de la production actuelle des années "80" : 167 000 tonnes d'oranges et mandarines, 54 000 de citrons.

Les niveaux futurs de la consommation des autres fruits et légumes sont les suivants : 346 000 tonnes pour les fruits exceptés les agrumes et les bananes, 48 000 tonnes pour les bananes, 435 000 tonnes pour les légumes. Selon l'auteur même, la consommation de ces produits ne peut être examinée plus en détail dans le cadre de ces estimations quantitatives effectuées de manière rapide et grossière (cf. figure n° 15). La consommation de fruits et légumes occupe alors une place relativement importante par rapport à d'autres produits alimentaires consommés selon les sources précédentes (cf. figure n° 16).

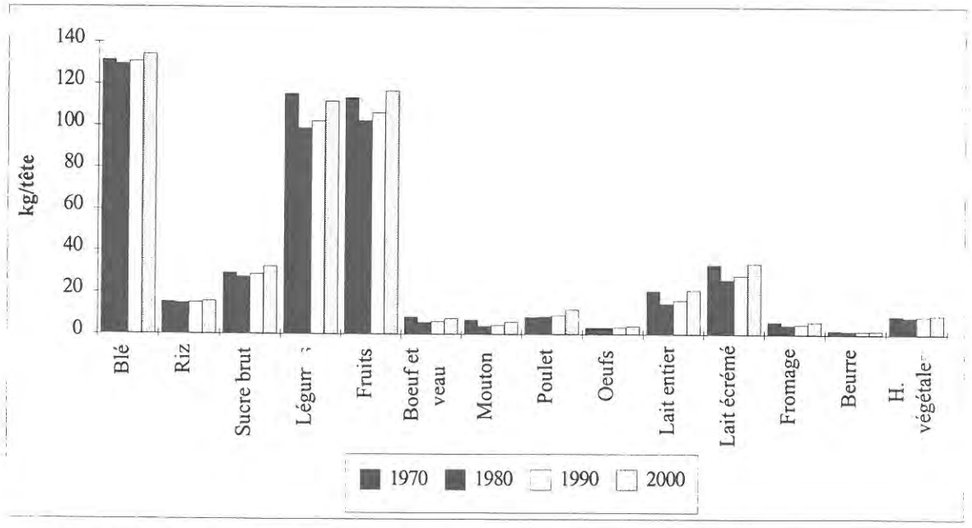
4 *La "muné" - du verbe "mana" : approvisionner - désigne l'ensemble des provisions obtenues par des techniques traditionnelles de conservation.*

Figure n° 15 : Estimation de l'évolution de la consommation de fruits et légumes frais (Evaluée aux prix de 1980; Population : 3 161 000)



Source : Elaboré à partir du tableau n° 7 ; cf. annexe B.

Figure n° 16 : La consommation des principaux produits alimentaires au Liban (en kg/tête). (Evaluée aux prix de 1980 ; Population : 3 161 000)



Source : Elaboré à partir du tableau n° 8 ; cf. annexe B

Par rapport à d'autres pays méditerranéens, le Liban, selon M. ALLAYA (1990), est considéré en fait comme un des pays gros consommateurs de légumes comme la Syrie, l'Irak, la Tunisie et l'Egypte (120 à 200 kg de légumes par an). Certains pays comme l'Algérie ou le Maroc ont moins consommé (moins 100 kg/habitant/an) lors des années 1984-86 (cf. figures n° 17 et n° 18).

Les fruits les plus consommés au Liban sont par ordre décroissant : les agrumes, les raisins et les pommes. On note aussi une certaine diversification vers d'autres fruits comme par exemple les dattes.

Quant aux légumes, les pommes de terres et les tomates sont en général les plus consommées. Le Liban a occupé durant la même période une position considérable de la consommation de fruits car il se place au second et au quatrième rang des pays consommateurs de fruits et légumes respectivement (cf. figures n° 19 et n° 20).

Par ailleurs, les niveaux de consommation des fruits et légumes sont en fait variables selon les habitudes alimentaires, les traditions agricoles et les situations d'approvisionnement des marchés (M. ALLAYA, 1990).

Selon la première enquête de A. KANAFANI-ZAHAR (1994), la pomme de terre est consommée 1/30 au petit déjeuner, 12/30 au déjeuner et 11/30 au dîner.

Dans la deuxième, elle est consommée 7/14 au déjeuner et 7/14 au dîner, lequel est souvent formé de restes du déjeuner. Pour le compléter, le paysan libanais ajoute des confitures et du *makdus* (aubergines farcies de noix).

Les confitures et les fruits secs constituent généralement le dessert. Les confitures les plus courantes sont celles d'abricots, de citrouilles et de figues. Les figues sèches sont également consommées au dessert, même si les fruits secs, les noix, les amandes, les cacahuètes et les pois chiches grillés sont, en général, consommés en "casse-croûte" entre les repas (cf. tableaux n° 9 et n° 10 ; annexes B).

Figure n° 17 : Consommation de quelques principaux fruits en Méditerranée Sud (kg/tête/an) : moyenne 1984-86

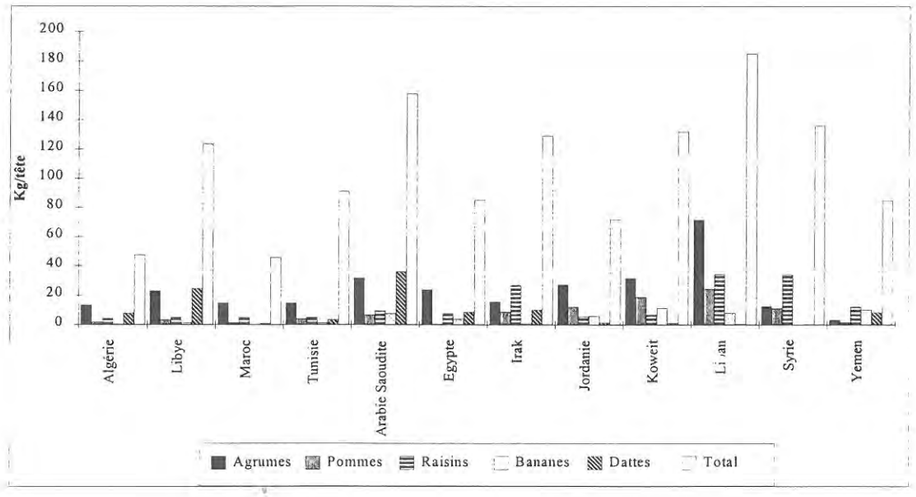
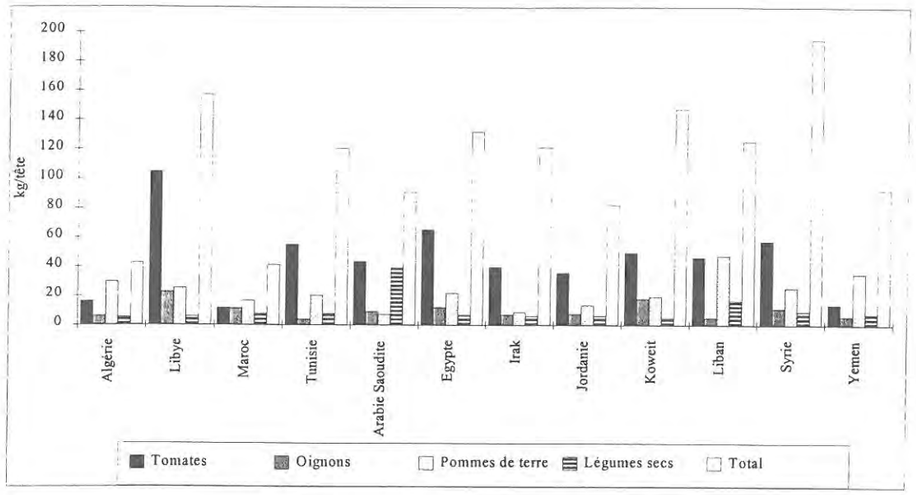


Figure n° 18 : Consommation de quelques principaux légumes en Méditerranée Sud (kg/tête) : moyenne 1984-86



Source : FAO - Bilans alimentaires.

Figure n° 19 : Evolution de la consommation des fruits dans quelques pays méditerranéens en kg/tête/an. Période 1972-74 à 1984-86.

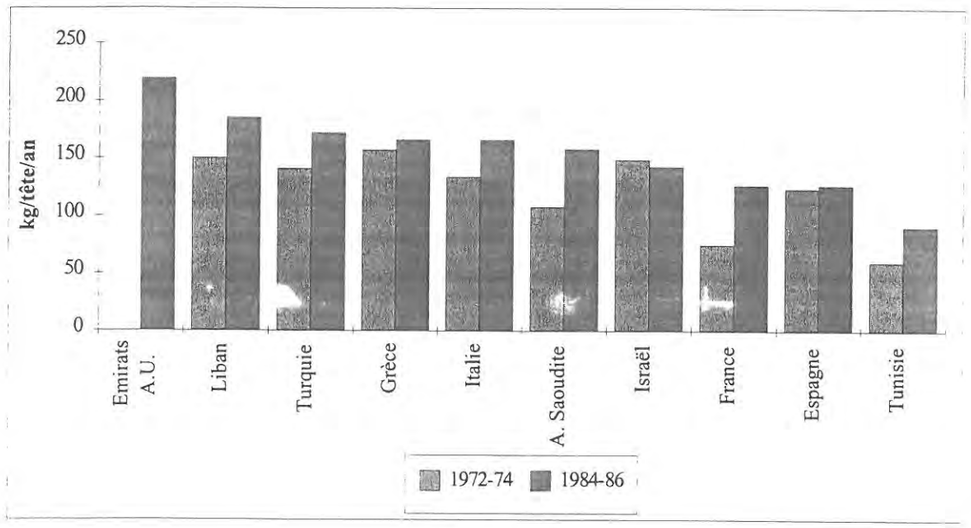
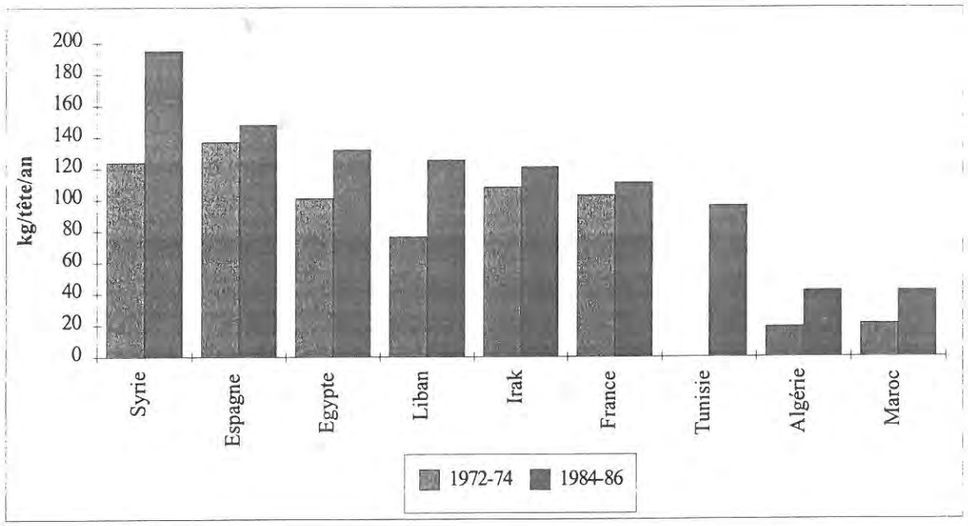


Figure n° 20 : Evolution de la consommation des légumes dans quelques pays méditerranéens en kg/tête/an. Période 1972-74 à 1984-86.



Source : F.A.O. - Bilans alimentaires.

Conclusion : Cadre institutionnel face aux handicaps de la filière "fruits et légumes"

Au terme de ce premier chapitre, nous pouvons avancer quelques éléments de conclusion. On peut remarquer que les fruits et légumes constituaient, avant la guerre (1955-1974) une filière en pleine expansion et disposaient d'un cadre institutionnel (IRAL, Office Fruitier...) qui contribuait à son développement. En second lieu, la guerre (1974-1991) était le facteur essentiel du blocage du développement de la filière "fruits et légumes" et du faible mouvement du cadre institutionnel. Mais on peut surtout avancer que le décollage de la filière étudiée est aujourd'hui relativement difficile à réaliser tant que les difficultés (manque d'organisation et d'information des agriculteurs, niveau technique faible de certaines usines, infrastructures déficientes, commercialisation quelque peu archaïque ...) auxquelles se trouvent confrontés les différents niveaux de la filière ne sont pas soulevées.

Ainsi, ayant caractérisé d'une manière assez descriptive les différents stades de la filière et après avoir détaillé leurs problèmes essentiels, nous allons essayer de voir dans le chapitre suivant quelle est la logique du cadre institutionnel (notamment après la guerre) sur le plan de la F.F.L.L. En d'autres termes, face aux handicaps de la filière, des questions méritent d'être posées : existe-t-il des mécanismes pour surmonter cette longue liste de problèmes ? est-ce qu'il y a une intervention des pouvoirs publics ? Si oui, quelles sont les orientations politiques de l'Etat vis-à-vis de la F.F.L. ?

Parallèlement à la revue bibliographique concernant le cadre institutionnel de la F.F.L., une visite au Ministère de l'Agriculture s'avérerait intéressante afin d'apporter quelques éléments de réponse aux questions ainsi posées.

Chapitre II : Le cadre institutionnel de la filière "fruits et légumes"

Une constatation unanime ressort du travail de terrain que nous avons mené : l'absence d'institutions publiques en matière d'organisation générale de la filière "fruits et légumes". En effet, celle-ci est un motif de plainte de la part des agriculteurs et des industries, ainsi qu'une des contraintes du développement ordonné de la filière. C'est pourquoi nous nous interrogeons maintenant sur l'émergence de dispositifs institutionnels capables de redresser le déclin relatif de la filière (notamment en matière d'exportation), et susceptibles d'améliorer son organisation.

Ce chapitre vise donc à montrer, d'une part, le rôle du mouvement coopératif dans le développement de la filière, puisque le concept d'institutions que nous adoptons est plus large que celui d'Etat ou du gouvernement, et vise d'autre part les réalisations et les mesures prises par le Ministère de l'Agriculture pour améliorer le secteur agricole libanais.

I - L'Institut de Recherche Agronomique du Liban (I.R.A.L) : un faible retour sur le terrain

L'I.R.A.L est l'Institut de Recherche Agronomique National du Liban. Il est présent dans tous les "mohafazats" du pays (équivalent des départements en France). Actuellement, cet Institut mène des recherches et des études au niveau de la production végétale et de la santé animale. Parmi ces travaux, il faut mentionner les recherches concernant l'introduction de nouvelles variétés de pomme de terre qui supporteraient mieux la réfrigération, la production des pois chiches et de la betterave à sucre d'hiver, et la réhabilitation moderne des champs d'olivier etc. Au niveau de la santé animale, il effectue des analyses microbiologiques et chimiques de la viande destinée à la consommation finale et il a mis au point de nouveaux vaccins.

Mais certains de ces centres durement touchés (destruction et vol des matériels), pendant la guerre, éprouvent d'énormes difficultés pour fonctionner à nouveau. En effet, leur réouverture après la guerre ne bénéficie que de faibles moyens matériels et financiers.

II - Les coopératives : un faible mouvement

Une étude réalisée récemment montre que sur les 59 coopératives recensées dans la plaine de la Béqaa, 8 seulement fonctionnent bien, 23 faiblement et 28 sont réduites à l'arrêt total (Consulting & Research Institute, 1991).

Les coopératives en "faible fonctionnement" tentent d'influencer les prix à la baisse des intrants et du matériel agricole, au bénéfice des agriculteurs. L'entretien avec un producteur qui est aussi le vice-président de la coopérative de *Forzol,* Monsieur Abdallah El KADRY, dans la plaine de la Béqaa, nous a signalé, comme d'ailleurs beaucoup d'autres producteurs rencontrés, le rôle limité des coopératives de fruits et légumes.

Cette coopérative regroupe 60 membres. Elle s'occupe du travail de sol et de traitements pour ses adhérents. Pour cela, elle dispose d'un tracteur et de quelques outils de travail de sol et de traitements achetés à l'aide des subventions de l'État. La participation de chaque membre est de 100.000 L.L. (333 FF en 1994) pour l'adhésion puis de 50.000 L.L. (166 FF en 1994) tous les ans.

mouvement coopératif ; l'incompréhension de la vraie signification de la coopération aussi bien de la part du secteur public du secteur privé et enfin la persistance d'un esprit individualiste qui constitue le facteur majeur de blocage du développement des coopératives.

On peut ajouter que le financement joue un rôle fondamental dans l'établissement et le fonctionnement des coopératives efficaces. Or, les revenus agricoles, comme dans le cas de la coopérative ci-dessus, demeurent faibles et limitent par la suite les moyens de la coopérative.

Par ailleurs, une coopérative de pommes de terre, située dans la plaine de la Béqaa, regroupe environ 50 membres dont la majorité sont de grands agriculteurs. Les petits fermiers aux quantités limitées de production se sont, dans la plupart des cas, endettés auprès des fournisseurs d'inputs et n'ont pas les moyens d'entreposer, ne serait-ce qu'une seule partie de leur production, dans le but d'anticiper les montées des prix. Le système coopératiste est donc mieux adapté aux grands propriétaires. Son principal atout étant la disposition d'infrastructures (entrepôts par exemple) mais sa difficulté première réside néanmoins dans la commercialisation des produits.

Si les producteurs disposaient sur le marché d'informations qui seraient en mesure de décider du moment de la vente et de la quantité ainsi que de l'entreposage, des pénuries ou des excédents pourraient être évitées. Toutefois, si une partie trop importante de la récolte est écoulée sur le marché, le prix qui en résulte ne parviendra pas à couvrir le coût élevé de stockage.

III - Le Ministère de l'Agriculture : mise en place de mesures diverses non spécifiques aux produits fruitiers ou légumiers

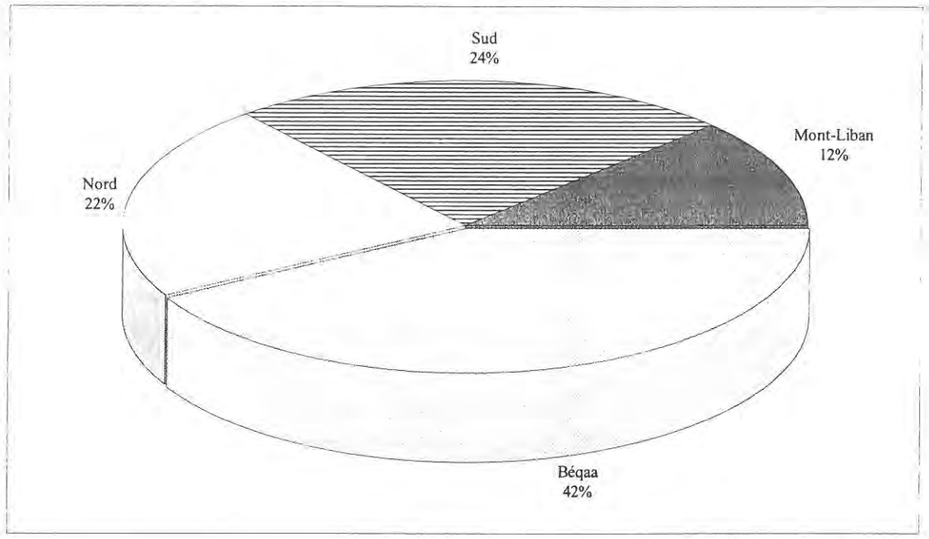
Les canons se sont tus le 13 octobre 1991. L'Etat libanais disposait à cette époque d'un gouvernement établi depuis le 27 novembre 1989. Quatre ans après, selon R. SAADE (1994), qui est Directeur Général du Centre de Recherches et d'Etudes Agricoles Libanais (CREAL), "l'Etat n'a pas de stratégie pour l'agriculture libanaise qui prenne en considération la préservation des terres agricoles et des agriculteurs libanais, la sécurité agro-alimentaire du pays, le rôle de l'agriculture au sein de l'économie nationale et son rôle en matière d'environnement".

La tâche prioritaire du gouvernement libanais était, depuis la fin de la guerre, la "reconstruction de Beyrouth". Mais cela ne veut pas dire que l'Etat n'ait rien défini dans le domaine agricole durant ce laps de temps. En effet, une liste de mesures dans le cadre des politiques agricoles a été élaborée par les autorités. Nous décrivons dans les lignes suivantes, le plan décennal (1993-2002) et les réalisations du Ministère de l'Agriculture durant ces années d'après-guerre.

1 - Le plan décennal de la reprise économique : 287 millions de $ US

La superficie susceptible d'être cultivée au Liban est de 300 000 ha et il est possible de l'élargir à long terme jusqu'à 360 000 ha. En outre, la superficie irriguée représente 68 000 ha ; elle est susceptible d'être augmentée à moyen terme jusqu'à 110 000 ha. Cette superficie irriguée est répartie sur le territoire libanais de la manière suivante (notre entretien avec Monsieur Khalil CHOUEIRY, conseiller du Ministère de l'Agriculture, Beyrouth, 1995) 15 000 ha au Nord, 8 000 ha au Mont-Liban, 16 000 ha au Sud et 29 000 ha à la Béqaa (cf. figure n° 21)

Figure 21 : Répartition de la superficie irriguée sur le territoire libanais.



Source : Notre entretien avec le Conseiller du Ministère de l'Agriculture, Beyrouth, 1995.

Par ailleurs, le PIB du secteur agricole a diminué de 12 % du PIB total en 1964 à 9 % à l'heure actuelle. Le taux de la main-d'oeuvre agricole sur la totalité de l'emploi est passée de 28 % à 7 %. Cette situation est la conséquence des facteurs suivants :

- L'appauvrissement de l'agriculteur libanais par rapport aux infrastructures : les réseaux d'irrigation, les voies routières, les centres d'entrepôts, de conditionnement et d'écoulement des produits agricoles.
- La perte des terres agricoles au profit d'un urbanisme non contrôlé.
- Le manque d'intérêt à l'égard des régions rurales.
- L'appauvrissement des sociétés financières de crédit agricole.

Cependant, afin de redonner au secteur agricole la place qu'il mérite, un plan décennal de reprise économique (1993-2002), a été élaboré par le Ministère de l'Agriculture. Il consiste à soutenir les organismes administratifs pour aider le secteur agricole à se développer après la guerre. Le plan proposé se résume ainsi :

- La sauvegarde et la protection des forêts, des sources d'eaux et des terres agricoles.
- L'utilisation, par la voie de la vulgarisation et de la formation des agriculteurs, des techniques modernes (machines agricoles, systèmes d'irrigation).
- L'encouragement à établir des coopératives agricoles pour diminuer le coût de la production.
- Le renforcement des recherches scientifiques agricoles.
- L'amélioration des systèmes d'écoulement des produits agricoles.

Mais le Ministère de l'Agriculture a donné la priorité d'exécution aux projets suivants :

- L'élaboration d'un nouvel organigramme et la réorganisation du Ministère de l'Agriculture : l'important est de pourvoir les postes techniques et administratifs du ministère et de former de nouveaux cadres.
- Le crédit agricole : la création des institutions de crédit semble indispensable pour moderniser l'agriculture libanaise. En effet, la modernisation de l'agriculture n'est possible que si : *"elle est l'objet d'un financement extérieur qu'il provienne de l'Etat ou des revenus extérieurs des agriculteurs",*

d'effectuer des investissements importants (plantations fruitières, nouvelles serres etc.) proviennent: des prêts intra-familiaux, des crédits des fournisseurs ou des réinvestissements agricoles des profits urbains. Nous espérons que cette mesure va également concerner les régions les plus éloignées et les agriculteurs les moins aisés. Un programme de crédit permettra aux agriculteurs de disposer des moyens financiers nécessaires, surtout dans des situations de marchés fluctuants.

- La vulgarisation agricole et l'enseignement agricole : réhabilitation des écoles agricoles et les centres de formation agricoles.
- Recensement, bonification et préservation des terres.
- Repiquage des plantations forestières.
- Réhabilitation et réalisation de routes agricoles, de lacs, de petits réservoirs d'eaux et d'autres infrastructures nécessaires à l'activité agricole.
- Amélioration de la production agricole, de la production animale et des industries alimentaires.

Une somme de 287 millions de dollars est nécessaire pour exécuter ce plan dans les 10 années à venir.

De plus, l'actuel Ministre de l'Agriculture s'attache à mettre en place les mesures suivantes :

- Mettre à exécution le Fonds National du Développement Agricole, et constituer son capital pour aider l'agriculteur.
- Protéger l'agriculteur et le consommateur.
- Etablir un calendrier agricole équilibré pour échanger les produits agricoles avec les pays voisins et ouvrir de nouveaux marchés pour écouler les produits agricoles de base.
- Diminuer le coût de la production par un approvisionnement en inputs et à des prix adéquats à l'agriculteur.
- Exécuter des projets de développement en collaboration avec la Banque Mondiale et le Fonds International du Développement Agricole et d'autres institutions, pour redévelopper les ressources animales.
- Augmenter la superficie forestière de 140 ha (soit 20 % de la surface actuelle) pour atteindre une superficie de 200 ha répartis le long du territoire libanais.

2 - Les réalisations du Ministère de l'Agriculture après la guerre

Outre la nomination des membres du Conseil Supérieur de l'Agriculture qui va tenter de planifier, d'organiser et d'exécuter les plans de redressement de l'agriculture au Liban, des réalisations toutes récentes viennent d'être effectuées et que l'on peut résumer de cette manière :

- La réalisation des projets de développement agricole et rural en coopération avec des organismes internationaux : la FAO, le PNUD, le FIDA, la BM et l'OADA. Les tableaux n° 11 et n° 12 (cf. annexe B) récapitulatifs concernant particulièrement le secteur "fruits et légumes" nous permettent de montrer les différents types de projets entrepris jusqu'à aujourd'hui.
- L'exécution de divers projets d'irrigation.
- L'établissement d'un calendrier agricole concernant les fruits et légumes : en avril 1995, le Ministre de l'Agriculture a accompli une mesure qui consiste à éliminer les anciens calendriers, le but recherché étant d'aider l'agriculteur à choisir sa culture et par conséquent à orienter l'écoulement de sa production. Mais, avec l'élection du nouveau Ministre de l'Agriculture, ce calendrier s'est trouvé modifié (le 10 août 1995) et comporte désormais les points suivants :

- Il est strictement interdit d'importer les produits agricoles suivants : agrumes (toutes variétés confondues), pommes (toutes variétés confondues), cerises, prunes, amandes, fraises fraîches. Quant aux légumes, il s'agit du céleri, de la laitue, des oignons verts, des radis, des carottes et des olives, ainsi que des aromates tels que le persil, la menthe et le thym.

- D'autres produits font l'objet d'un permis d'importation délivré par le Ministère de l'Agriculture tout au long de l'année. En réalité, il s'agit des pins, des pommes de terre, des semences d'oignons et des fruits exotiques (kiwi, mangue, ananas, papaye).

- Le reste des fruits et légumes peut être importé sans permis d'importation au préalable mais à condition d'effectuer les importations dans des périodes précises qui diffèrent selon le produit (cf. tableau n° 4 ; annexe B).

- L'indemnisation des agriculteurs : le gouvernement a décidé, selon les directives du président du Conseil, d'indemniser les agriculteurs pour les dégâts subis lors de catastrophes naturelles. Une somme d'un million et demi de dollars (en 1994) a été consacrée à cet effet.
- L'augmentation du budget de l'Etat consacrée à l'agriculture. En effet, le Ministère de l'Agriculture a obtenu pour 1995 une petite augmentation sur le budget de l'année précédente. Ce budget de l'Etat est complété par des aides internationales.
- La modernisation du Centre de la Recherche Scientifique Agricole dans le but de diversifier les cultures et d'encourager les cultures de remplacement.
- Des contacts avec des pays étrangers : l'État libanais a également établi des contacts, comme le Japon afin d'obtenir son aide et d'augmenter la production des denrées alimentaires au Liban, tout en réhabilitant le Centre de Formation Continue. Le Japon est disposé à offrir des engrais et des produits de traitement pour soutenir le rendement de certaines cultures principales, en particulier celle du blé.

L'Allemagne a également octroyé au Ministère de l'Agriculture une somme de 200.000 marks.

Des accords avec les pays voisins comme la Syrie ou la Jordanie, ont été réalisés afin de faire correspondre les éléments de notre calendrier agricole avec les leurs, et afin de conserver un juste équilibre entre l'offre et la demande sur le marché local et le marché arabe.

Ces accords sont les suivants :

. **Avec la Syrie :** la création d'une société syro-libanaise au capital de 40 millions de dollars afin d'exporter le surplus de la production agricole des deux pays. Cette société pourrait distribuer aussi les matériaux nécessaires à la production agricole. Les actions seraient divisées à parts égales et les deux Etats se partageraient 10 % de la valeur totale des actions tandis que les secteurs privés des deux pays s'approprieraient le reste. Les travaux de coopération entre le Liban et la Syrie ont déjà été entamés. Le Liban a reçu plus d'un million de plants forestiers, dont 500.000 destinés au Ministère de l'Agriculture en plus de plants d'arbres fruitiers et des semences de blé. La Syrie a aussi accepté d'introduire les bananes libanaises dans son territoire sans aucune taxe tandis que les bananes des pays étrangers sont soumises à des taxes douanières de l'ordre de 47 %, (DAGHER, D, 1994)

. **Avec l'Egypte :** une délégation égyptienne est venue au Liban pour s'entretenir sur de futures concertations dans le domaine scientifique agricole et l'échange de procédés techniques. Les responsables travaillent également à diminuer les taxes imposées sur les pommes libanaises.

. **Avec la Jordanie :** le Ministre de l'Agriculture s'est mis d'accord avec son homologue hachémite afin d'adopter un calendrier agricole commun sur les bases de l'accord commercial signé entre les deux pays. Néanmoins, les relations doivent encore être développées.

. **Avec l'UE :** un accord avait été signé avec la CE dans les années 70. Or, le Liban n'a pas encore réussi à en profiter, car il existe des problèmes à régler afin de pouvoir introduire notre production sur le marché de la CE. Actuellement, les responsables projettent d'établir sérieusement ces accords et souhaitent que le Liban bénéficie du même traitement privilégié accordé à Chypre et Israël. Il s'agirait d'abolir les taxes douanières et d'obtenir des facilités pour l'exportation des produits libanais.

- Une augmentation des taxes sur l'importation (cf. tableau n° 13 ; annexe B) de certains produits comme les bananes et les fruits exotiques. Une augmentation des prix à la ferme a été aussi réalisée par le Ministère de l'Agriculture ce qui a encouragé entre autres la culture des tomates, des pastèques, des pommes de terres, des bananes ainsi que d'autres.
- Enfin, en ce qui concerne les industries agro-alimentaires, le Ministère de l'Industrie et du pétrole coordonne avec le Ministère de l'Agriculture des actions pour encourager les produits agricoles destinés aux industries de transformation. En effet, celles-ci ont besoin des quantités beaucoup plus importantes que celles de la production agricole actuelle. Ainsi, un accord concernant les tomates a été passé entre les deux Ministères. En effet, deux industries de transformation de tomates ont fait faillite en raison d'une absence de coordination avec les agriculteurs nationaux, ce qui les incitait à importer à bon marché des tomates en provenance de Jordanie ou de Syrie. Mais, actuellement, le Ministère de l'Agriculture a institué des mesures temporaires d'interdiction d'importation des tomates afin de protéger la production nationale. Le but étant de rétablir les industries locales pour absorber la production nationale et la transformer. D'autres mesures temporaires ont été également mises en place dont la principale est l'interdiction d'importation des pommes de terre surgelés.

Conclusion : dynamique du cadre institutionnel vis-à-vis de la filière

L'étude bibliographique et les entretiens effectués avec des représentants administratifs (notamment au sein du Ministère de l'Agriculture) concernant le rôle du cadre institutionnel vis-à-vis de la F.F.L.L., montrent que :

- La betterave à sucre et le blé sont uniquement les produits pour lesquels les prix sont fixés par l'Etat.
- Le gouvernement libanais (notamment le Ministère de l'Agriculture) n'a pas encore une politique claire et spécifique à long terme concernant la filière étudiée. Les coopératives ont un rôle limité et la réouverture de l'Institut de Recherche Agronomique après la guerre ne bénéficie que de faibles moyens matériels et financiers.
- Les diverses tâches assurées à l'heure actuelle par l'Etat, touchant indirectement la filière en question, se résument ainsi :
. La collecte statistique sur les exploitations fruitières et légumières ainsi que sur les échanges extérieurs.
. La publication des prix.
. L'octroi d'aides à la restauration de certains vergers touchés par les événements.
. La préparation des programmes pour réhabiliter la culture de certains produits comme les agrumes, les pommiers et les oliviers dans les vergers détruits ou endommagés.
. La réalisation des programmes d'irrigation.
. L'institution des mesures protectionnistes permettant plus ou moins le contrôle du commerce extérieur.

Ayant présenté d'une manière assez descriptive les différents stades de la filière sans omettre le cadre institutionnel, nous n'oublions pas les opérateurs (les agriculteurs et les industriels-transformateurs notamment) qui seront caractérisés dans le chapitre suivant.

Chapitre III : Présentation des producteurs rencontrés et des unités de transformation

Dans ce chapitre, il s'agit de repérer et d'identifier les producteurs et industriels-transformateurs qui ont choisi de coopérer ensemble pour produire, échanger et enfin, partager le fruit de la coopération. Afin de bien mener cette prospection, nous avons d'abord rencontré les agriculteurs qui entretiennent des rapports avec les unités de transformation de fruits et légumes, et ensuite visité ces principales usines de transformation pour vérifier ce que les agriculteurs nous préconisaient et également pour obtenir des renseignements complémentaires. Nos questions se sont essentiellement centrées autour des problèmes auxquels font face agriculteurs et industriels et autour de modalités de transaction entre les deux parties. Nous avons pris ainsi contact avec cinq unités principales de transformation auxquelles nous avons pu avoir accès. Certaines usines ont refusé de nous accueillir et ceci nous a alors amené à nous contenter d'informations recueillies auprès des agriculteurs cocontractants ou auprès d'industries concurrentes visitées. Après ce repérage des acteurs, nous allons étudier et analyser en détail, dans la partie suivante, les différentes formes de coordination qui existent entre eux.

I - Les producteurs rencontrés : caractéristiques de l'échantillon

Avant de poursuivre l'analyse, il nous a semblé utile de caractériser[5] d'abord l'échantillon d'agriculteurs enquêtés. Il s'agit d'analyser la dimension des exploitations, les cultures réalisées et la place que les fruits et légumes occupent dans les assolements. Il faut signaler que, parmi les agriculteurs contactés, quelques uns produisent des fruits et légumes pour la consommation directe alors que d'autres écoulent leur production vers les industries de transformation. Ici on va présenter tout l'échantillon en portant une attention particulière aux agriculteurs qui destinent leur production aux industries de transformation.

1 - La répartition des superficies

L'échantillon de 46 exploitations regroupent environ 60 000 dunums, soit 6 200 hectares. Les superficies fruitières représentent 15,6% du nombre total, 15,5% sont consacrées aux légumes, alors que 37% sont des superficies céréalières (blé notamment) ou betteravières. On voit donc l'importance des productions fruitières et légumières dans les systèmes de production de la zone, car ensemble elles représentent 31% de la superficie. On a distingué 5 types d'exploitations, en fonction de la superficie. Ainsi, les très petites exploitations (entre 0-10 ha) représentent 26% du total, mais seulement 1% de la superficie totale de l'échantillon. Celles avec une superficie comprise entre 50-100 ha représentent 26% du total et 7% de la superficie. Les très grandes exploitations (de plus de 100 ha) constituent plus de 30% du nombre total et elles rassemblent presque 80% de la surface. On a donc un échantillon dominé par des exploitations plutôt moyennes et grandes.

Tableau n° 14 : Distribution des exploitations de l'échantillon par tranches de superficies

Superficies	% nombre total	% superficie
0-10 ha	26,0%	1.0%
10-50 ha	17.4%	3.8%
50-100 ha	26.1%	17.0%
100-500 ha	24.0%	35.5%
> 500 ha	6.0%	43.0%

Source : nos enquêtes

5 *Quelques fiches détaillées de quelques exploitations sont joints en annexe D.*

2 - Répartition des cultures dans les différentes types d'exploitations

Si on analyse la distribution des différentes superficies (consacrées aux fruits, aux légumes et aux autres cultures) par type d'exploitation, on remarque quelques traits de l'échantillon, concernant notamment la place des cultures fruitières et légumières dans les systèmes agricoles. Dans les très petites exploitations, les superficies fruitières représentent en moyenne 51% du total des superficies de cette catégorie d'exploitations. Dans les catégories d'exploitations de taille moyenne, ces superficies constituent environ 20%, alors que dans les exploitations avec une superficie supérieure à 500 ha, seulement 8% sont destinées aux fruits. On peut donc dire qu'il y a une très forte spécialisation des petites exploitations dans les cultures fruitiers, alors que la spécialisation diminue avec l'augmentation de la taille de l'exploitation.

En ce qui concerne les cultures légumières, toutes les catégories d'exploitations y consacrent entre 30% (0-10 ha) et 40% (10-50 ha et 100-500 ha) de la surface totale. Il s'agit donc des cultures bien implantées dans la Beqaa et qui confèrent à cette région une spécialisation en légumes.

Quant aux autres cultures, notamment le blé et la betterave sucrière, elles sont particulièrement importantes dans les assolements des exploitations comprises entre 50-100 ha (45.7% du total de superficies de cette catégorie), dans celles entre 100-500 ha (40%) et dans celles qui dépassent des 500 ha (presque 50%). On s'aperçoit donc que les moyennes et grandes exploitations agricoles sont plus orientées vers les cultures céréalières que les petites structures, qui -compte tenu de leur faible surface et du prix élevé de la terre- ont besoin de maximiser leur marge brute par hectare.

Il faut pourtant dire que si, dans les petites exploitations, les fruits et légumes constituent en moyenne plus de 80% de la superficie totale, elles ne représentent que 4% de la superficie totale de l' échantillon de ces cultures. Par contre, les grandes et très grandes exploitations, où la place des fruits est relativement faible, regroupent 68% de la superficie fruitière totale de l' échantillon.

Tableau n° 15 : La place des fruits et légumes dans les différents types d'exploitations

Superficies	% superficies fruitières	% superficies légumières	% autres superficies	Total
0-10 ha	51	31	18	100
10-50 ha	18	45.6	36.4	100
50-100 ha	22	28	50	100
100-500 ha	20	40	40	100
> 500 ha	8	37	55	100

Source : nos enquêtes

3 - Exploitations écoulant une partie de leurs productions de fruits et légumes vers les industries

Les exploitations de l'échantillon qui destinent régulièrement une partie de leurs productions aux industries de transformation sont au nombre de 12. Il faut signaler qu'il s'agit de moyennes et grandes exploitations car seules 3 d'entre elles ont une taille comprise entre 5 et 20 ha. Parmi ces producteurs, trois consacrent plus de 50% de la superficie aux arbres fruitiers alors que le reste y destine un pourcentage qui varie entre 5 et 40% du total de surface. La moyenne de surface fruitière dans ces exploitations est de 30%.

En ce qui concerne les légumes, ces cultures représentent dans toutes les exploitations un pourcentage très important de la surface qui va de 20 à 90%, la moyenne étant de 36%. S'agissant de moyennes et grandes exploitations, les céréales et la betterave occupent aussi une place considérable dans leur système de production, moins importante cependant que les fruits et légumes, qui représentent

ensemble une moyenne de 66% de la superficie de ces exploitations qui fournissent régulièrement les industries de transformation de fruits et légumes.

II - Les enseignements de la visite des principales unités de transformation

La représentation de certaines unités de transformation paraît peu rapide dans les lignes qui suivent. Ceci est dû au fait que notre interlocuteur se méfiait de certains aspects et préférait d'entrer tout de suite dans le détail. Les unités de transformation (cf. tableau n° 16 ; annexe B) se trouvent localisées au centre des lieux d'approvisionnement en matières premières (Béqaa-centrale ; Béqaa-ouest) ainsi que dans les zones urbaines (Beyrouth, Jbeil). Plusieurs facteurs expliquent cette localisation : les frais de transport, les frais de main-d'oeuvre, etc. impliquent certainement des effets directs sur les coûts supportés par l'entreprise.

Les principaux types de produits issus de ces unités par la transformation des fruits et légumes libanais sont : les boîtes de conserves (fèves, haricots, pois chiche, flageolets, petits pois), les confitures (cerise, coing, abricot, fraise, orange amère, pomme, figue, pêche), les conserves au vinaigre (concombres, concombres libanais, piments, carottes, navets, épinards, choux, choux-fleurs etc.), les plats pré-cuisinés (les Hommos [6] -purée de pois chiche- les foul moudammas [7] -fèves- les baba channouj [8] -purée d'aubergine-, lentilles, purée de lentilles, haricots), les eaux de fleurs d'orangers, les sirop de mûres, les jus de tomate, les chips ainsi que les vins.

1 - Les unités de chips

"*Master chips*," usine de chips en marche depuis 1992, transforme 5000 tonnes par an de pommes de terre ce que l'on évalue en moyenne de 30.000 à 50.000 kg par jour. Le nombre d'employés est d'environ 60 personnes. Les pommes de terre proviennent exclusivement de la Béqaa suite d'une institution de contrats signés avec certains agriculteurs de la zone.

Le stockage des pommes de terre s'effectue dans des chambres froides très modernes. Le stockage des boites prêtes à vendre représente 25.000 cartons pour une vente quotidienne de 1000 à 1500. 75 % des produits sont écoulés sur le marché libanais, le reste est exporté en Arabie Saoudite et en Roumanie. La coopération relationnelle entre l'usine et la Hollande est excellente. Les semences proviennent de ce pays.

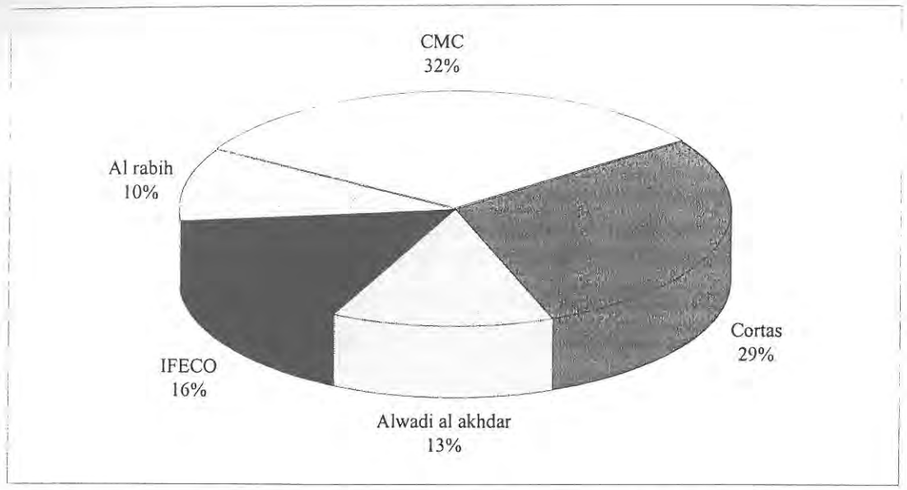
2 - Les unités de conserves, confitures, pré-cuisinées et jus de tomates

Parmi les industries de conserve, la part de la production de la société *"CMC"* occupe la première place, suivie par l'unité *"Cortas"*. En troisième position se présentent *"Alwadı al akhdar"*, *"Al rabih"* et *"IFECO"* (cf. figure n° 22).

6 *Chik pea dip*
7 *Fava beans*
8 *Egg plant dip*

Figure n° 22 : Estimation de la part de la production annuelle de quelques unités de transformation de fruits et légumes libanaises.

Total : 3.100.000 boxes (avec 1 boxe=24 boîtes ; 1boîte=0,5kg)



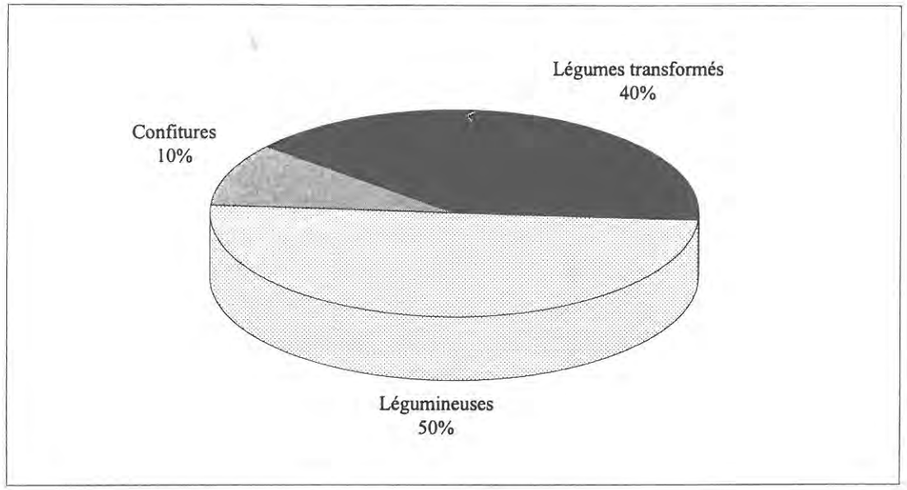
Source : notre travail d'enquête auprès du directeur de l'usine de *"Al Rabih"*, M. AMOGHLIAN, 1996.

Le volume annuel produit par l'unité *"IFCO" (International Industry Food Company)* représente 5% de sa capacité, selon son directeur-propriétaire, M. ADHAM. Les dégâts occasionnés durant les événements de guerre et le vol de certains matériaux constituent les principales causes de son faible pourcentage. Les légumineuses, les légumes transformés ainsi que les confitures constituent la production totale de l'usine. La figure n° 23 présente la part de chaque type de produits dans la production totale. L'unité *"Al Rabih"* emploie au total 50 personnes à raison de huit heures de travail quotidien. Cette usine s'oriente plutôt vers la production de *"halawa"* (type de dessert) et de *"tahini"* (crème de sésame) : alors que 65% de la production se trouvent exportés dans le monde, le reste est écoulé sur le marché local.

3 - Les unités mixtes

L'industrie de *"kherbet Kanafar"* a ouvert ses portes en avril 1995 : les sauces pour spaghetti, les tomates concentrés, le ketch-up, les chips, les compotes de fruits ainsi que les sirops constituent les divers produits fabriqués par cette unité. Les capacités de transformation sont évaluées respectivement à 2, 5-7, 5-7 tonnes/heure pour les pommes de terre, les tomates et les fruits.

Figure n° 23 : La répartition de la production de l'unité IFCO.
Total : 500 000 boxes (avec 1 boxe = 24 boîtes; 1boîte = 0,5kg).



Source : notre travail d'enquête auprès de l'usine IFCO, 1996.

L'industrie *"CMC" (Conserverie Moderne Chtaura)*, quant à elle, constitue une des plus importantes conserveries du Moyen-Orient et apporte une contribution non négligeable à l'économie libanaise dont elle est le fleuron de l'industrie agro-alimentaire. Elle utilise environ 4000 tonnes de produits agricoles libanais provenant d'une superficie de 586 hectares, cultivés dans la Béqaa. Elle possède une grande gamme de produits et utilise pour cela de nombreuses productions agricoles (cf. tableau 17 ; annexe B).

La ligne de production actuelle de la *"CMC"* a la capacité de transformer environ 29.000 tonnes de fruits et légumes, ce qui correspond à une surface de 2000 hectares si l'on mentionne que, durant les deux dernières années, la ventilation de sa vente s'est révélée positive. Sa demande, selon les statistiques de l'usine, s'est relativement élevée de l'ordre de 5,5% en espace d'un an (figure n° 24).

Mais sa première difficulté réside en réalité dans le manque d'approvisionnement en matières premières qui empêche l'usine d'exploiter selon sa capacité réelle. Elle est actuellement la seule usine au Liban à envisager un département agricole qui se charge d'établir des contrats avec les agriculteurs locaux afin de rationaliser l'approvisionnement de l'usine et d'assurer un suivi technique de la production pour obtenir des matières premières de qualité (cf. partie suivante).

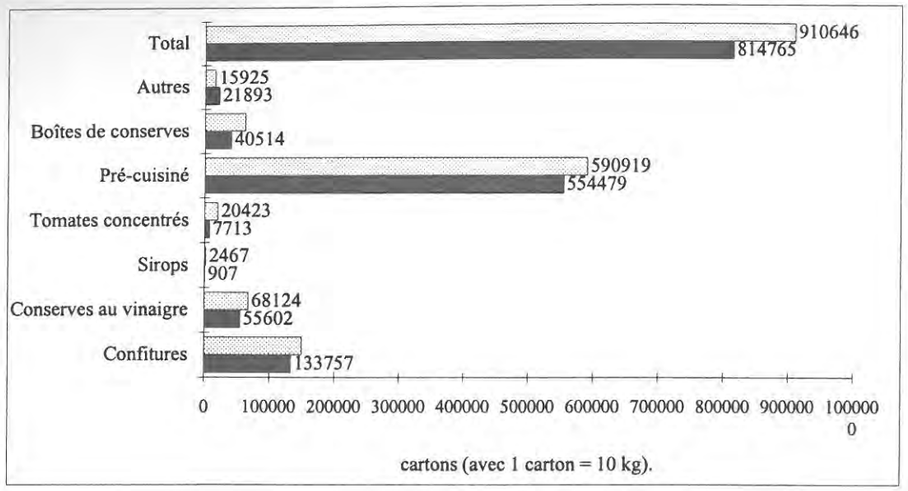
En 1994, le pourcentage de la vente du "CMC"s'évalue à 42% sur le marché local, le reste s'effectue pour une bonne partie en Arabie saoudite (36%) (cf. figure n° 25).

4 - Les entreprises viti-vinicoles

Les raisins vinifiés à *"KSARA"* proviennent de quatre terroirs situés dans la Békaa. Les vins de *"KSARA"* vieillissent dans de larges galeries d'environ 2 km de long qui conservent, été comme hiver, une température égale de 11 à 13°, condition essentielle pour un parfait vieillissement.

Enfin, la part de marché de KSARA au Liban est de l'ordre 40 à 45% (G. FRENN, 1995).

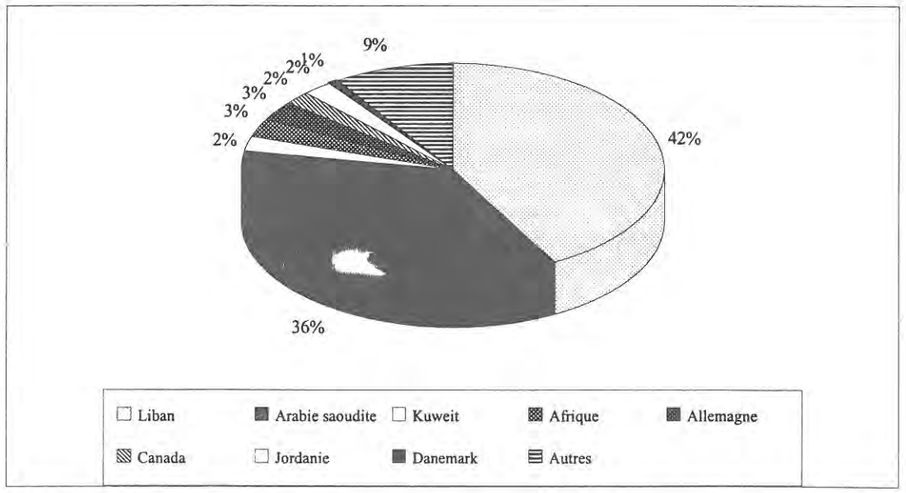
Figure n° 24 : Les volumes des produits transformés vendus par l'industrie *"CMC"* en 1993 et 1994.



Source : Conserverie Moderne Chtaura, 1995.

Figure n° 25 : La part des principaux pays clients de fruits et légumes transformés par l'unité *"CMC"* en 1994.

Total : 910 646 cartons (avec 1 carton = 10 kg).



Source : nos calculs à partir des statistiques fournies par le service distribution,CMC, 1995.

Conclusion partie II. Marché local et export : les conditions d'un "bon" approvisionnement

Cette deuxième partie a permis d'apporter des éléments de réponse à notre premier niveau d'étude de la filière "fruits et légumes". L'analyse descriptive de tous les stades de la filière, sans omettre celle du cadre institutionnel, nous conduit à récapituler les principales difficultés auxquelles se trouvent confrontés les acteurs rencontrés de la F.F.L. (cf. schéma n° 8).

Sur le plan local :

Du côté des **agriculteurs-fournisseurs rencontrés**, leurs activités sont d'abord soumises à des contraintes d'ordre biologique (telles que le cycle végétatif des fruits ou légumes cultivés). De ce fait, l'agriculteur libanais est incapable d'adapter le volume de sa production à la demande de ses partenaires (notamment les industriels-transformateurs ou les commerçants-exportateurs) avec la vitesse que ceux-ci pourraient souhaiter et qu'ils obtiennent de leurs autres fournisseurs.

Elles sont ensuite soumises à des contraintes d'ordre climatique (telles que les aléas climatiques et par conséquent l'instabilité des prix), puis d'ordre financier (telles que l'accès difficile au financement), et enfin d'ordre organisationnel (telles que l'existence d'un appareil d'encadrement-vulgarisation). Dans ce sens, beaucoup d'agriculteurs rencontrés nous ont signalé qu'ils ne trouvent pas actuellement un accroissement de revenus dans leurs productions. En réalité, ces dernières sont moins adaptées aux exigences du marché et de moins en moins vendables.

Par ailleurs, les activités en matière de transformation ou d'exportation des fruits et légumes, se révèlent très vulnérables à la qualité des produits frais. La qualité du produit fini (transformé) joue donc d'abord au champ. Dans cette perspective, le transformateur ou l'exportateur de fruits et légumes serait donc hanté par deux soucis essentiels : satisfaire un marché de plus en plus exigeant en matière de qualité, et rentabiliser des investissements de plus en plus onéreux. Ces préoccupations leur dicteront les conditions d'un "bon" approvisionnement. Restons d'abord au niveau du stade de transformation.

Les **unités de transformation** visitées sont heurtées plus ou moins à des difficultés particulières : celles-ci sont liées à la main-d'oeuvre, aux infrastructures déficientes, à l'approvisionnement et notamment aux exigences du marché local ou d'export en matière de qualité. En matière d'approvisionnement en produits agricoles, la double requête de "qualité-homogénéité" constitue en effet la première des difficultés de certaines unités de transformation. Une autre de leurs contraintes s'exprime en termes de quantité et de sécurité dans les approvisionnements. La régularité est la dernière que les transformateurs de fruits et légumes réclament de leurs fournisseurs. Toutes ces difficultés empêchent par conséquent le fonctionnement correct de l'usine ; celui-ci est parfois obligé de s'approvisionner sur marché libre qui satisfait mal ses besoins ou tout simplement à "sous-utiliser" la capacité de traitement installée.

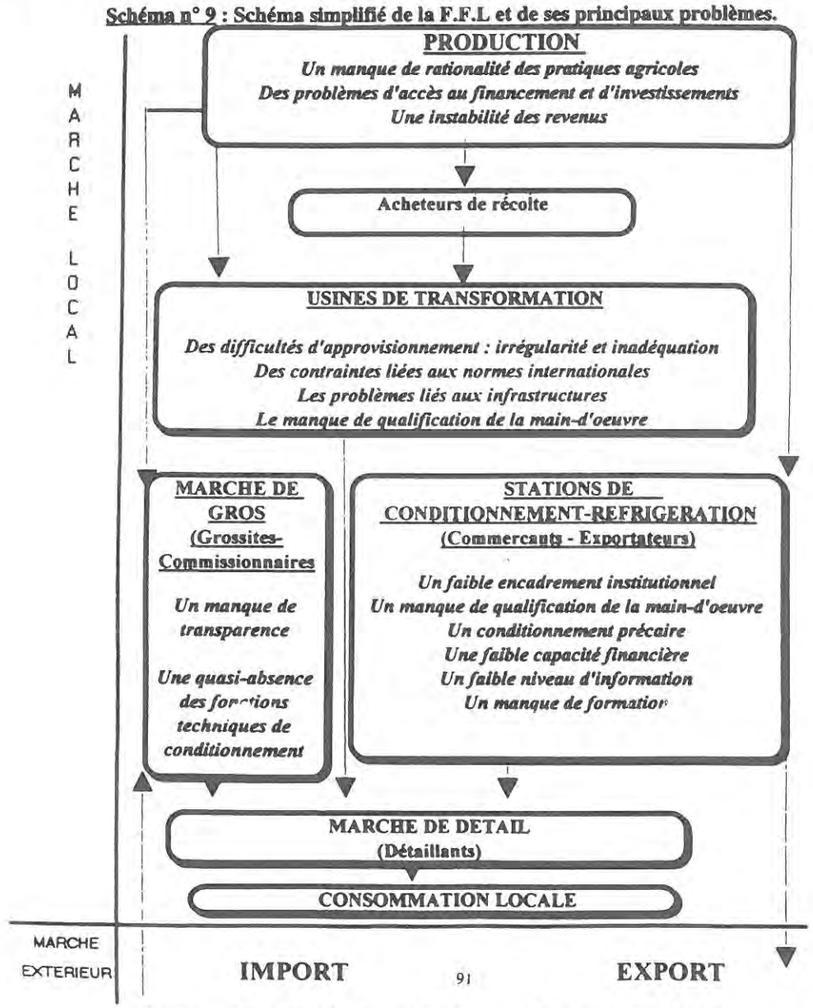
En matière de distribution tant sur le marché local qu'à l'export, elles sont aussi confrontées à des concurrents de plus en plus puissants et à des clients de plus en plus exigeants. Les normes fixées notamment par leurs grands pays clients leur semblent sévères. Désormais, il n'est plus possible d'y répondre sans opérer de véritables mutations des appareils de transformation : de nouveaux outils, selon certains industriels-transformateurs rencontrés, devraient sans doute être construits d'urgence, à la fois plus puissants et plus perfectionnés.

❷ Sur le plan extérieur :

Aujourd'hui, la situation est critique en matière d'exportation de fruits et légumes. La réduction de plus en plus de l'exportation libanaise, en produits frais (notamment les pommes) est le fruit d'une longue liste de problèmes en matière de conservation (manque de maintenance frigorifique, coupures du courant...) et surtout de qualité (tri, normalisation, standardisation). La "quasi-absence" de tri et de normalisation des produits est l'un des facteurs qui détériore la qualité des produits libanais.

En réalité, les variations d'exigences en matière de la demande de fruits et légumes en particulier sur le marché du Moyen-Orient, ont été très fortes ces dernières années. En effet, les consommateurs préférant les produits homogènes et la standardisation s'imposant ; tout ceci conduit à la mise en place de mesures qui exigent une certaine qualité comme la réalisation du tri.

Schéma n° 9 : Schéma simplifié de la F.F.L et de ses principaux problèmes.



Source : nos soins

❸ Sur le plan institutionnel :

Selon les acteurs rencontrés, les mesures récemment instaurés par le Ministère de l'Agriculture et concernant les caractéristiques des produits évoluent sans doute dans ce sens mais elles sont encore trop récentes pour que leurs effets se fassent sentir. Or, ces normes de qualité peuvent contribuer à assurer une bonne réputation aux produits libanais sur le marché extérieur. On espère surtout que ces mesures arriveront à redonner au Liban la partie de son marché d'exportation (cédée aux pays concurrents limitrophes).

Par ailleurs, deux traits essentiels de notre analyse du cadre institutionnel méritent maintenant d'être rappelés : l'esprit individualiste des agriculteurs et la mise en place une mesure temporaire d'interdiction d'importation de certains produits (tomates, pommes de terre surgelés, etc.). Une telle mesure implique évidemment pour l'industriel d'approvisionner sur le marché local et de convaincre les producteurs de la convergence de leurs intérêts respectifs.

En conséquence à cette première partie, premier niveau d'étude de la filière "fruits et légumes", nous soulignons que ces difficultés au niveau des opérateurs (notamment organisationnels déjà évoqués) des unités de production et transformation visitées, les deux traits qu'on vient de rappeler, ainsi que les caractéristiques de la transaction (incertitude : aléas climatiques, fluctuation importante de l'offre et donc des prix ; spécificité de l'objet de la transaction), constituent les conditions d'émergence des formes contractuelles au-delà du marché ponctuel.

Dans la partie suivante, nous allons nous attacher à étudier les formes contractuelles liant les agriculteurs et industriels-transformateurs au sein de la F.F.L.L. Il s'agit, rappelons-le, du second niveau de notre étude de la filière. Pour mettre en place cette étude de transaction, nous allons procéder de la manière suivante. Dans un premier chapitre, nous compléterons les facteurs motivant le développement des formes de coordination entre agriculteurs et industriels au-delà du marché. Dans un second chapitre, nous essayerons de présenter les formes de coordination existantes entre agriculteurs et industriels-transformateurs selon le spectre de S-M. JAFFEE (1992, op. cit.). Dans un troisième chapitre, un recours à une étude précise de la nature des contrats par la grammaire d' E. BROUSSEAU (1993, op. cit.) nous permettra d'approfondir cette analyse. Celle-ci nous conduira finalement à faire l'inventaire des avantages et des inconvénients possibles de l'arrangement contractuel en vue de dresser le bilan.

Partie III

Typologie et analyse des formes de coordination entre agriculteurs et industriels-transformateurs

Chapitre I : Les principaux facteurs motivant la formation des contrats

L'analyse présentée dans ce chapitre s'appuiera sur des notions théoriques et sur quelques éléments empiriques dont nous avons pu disposer lors de nos entretiens avec les agents-producteurs de fruits et légumes et transformateurs industriels.

L'incertitude (liée aux facteurs naturels et aux propriétés biologiques des produits agricoles de la transaction), les asymétries d'information, l'accès au financement, la dépendance technique (contrôle qualité), les logiques de continuité d'approvisionnement et de sécurisation des revenus par contournement des effets négatifs de la variation des prix sur le marché ainsi que les orientations des politiques agricoles, déterminent les facteurs d'élaboration des contrats entre les agents dans la filière fruits et légumes.

En effet, pour réduire l'incertitude qui pèse sur la transaction qui est dans notre étude aussi spécifique et pour répondre aux stratégies d'acteurs, un accord plus complexe que le simple contrat d'achat/vente s'avère ici nécessaire (E. VALCESCHINI, 1993) .

I - Le rôle de l'incertitude dans l'émergence des contrats

1 - L'incertitude liée aux aléas climatiques : fluctuation de l'offre

Malgré le développement des moyens techniques (sélection de variétés plus résistantes par exemple), les spéculations fruitières et légumières demeurent encore sensibles aux accidents climatiques (gel, grêle, sécheresse) ou aux variations météorologiques (printemps tardif, hiver doux, vague de chaleur exceptionnelle etc.). Ces différents aléas peuvent, selon le cas, altérer la qualité de la production finale, modifier les quantités ou même provoquer la perte entière de la récolte.

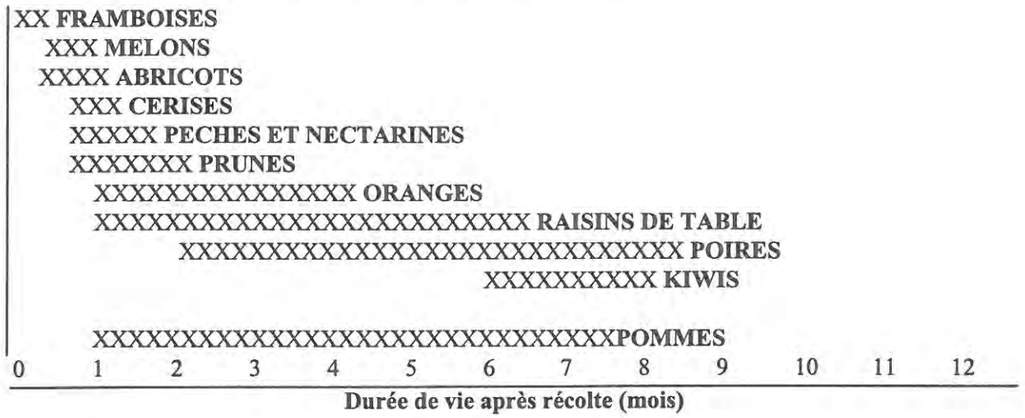
Ainsi, en fonction de la sensibilité des produits, les marchés se trouveront souvent déficitaires ou saturés. L'amplitude de ces variations d'offre parfois très forte perturbe la distribution ou l'approvisionnement des unités de transformation et provoque de fortes fluctuations de prix, car la fluctuation de l'offre gène la sécurisation de la filière en aval et donc les unités de transformation dans notre cas. De même, une certaine incertitude pèse sur la rémunération des facteurs mis en oeuvre dans le processus de production de fruits et légumes frais.

2 - L'incertitude liée aux propriétés biologiques de fruits et légumes

A - La périssabilité et la fragilité des produits

A l'exception de quelques produits se prêtant au stockage sur une période plus ou moins longue, comme les pommes, les poires, les bananes, les agrumes (cf. figure n° 26), les fruits et légumes ne supportent que des périodes de stockage très limités. Bien que certaines techniques de pointe apparaissent à cet égard, les temps de stockage reste réduits. Ainsi, cette fragilité intrinsèque et ce cycle de vie raccourcie constituent des facteurs de pertes importants pour le commerce des agriculteurs. Elle ne permet pas non plus des manipulations de masse. Elle nécessite le recours à un conditionnement plus ou moins sophistiqué (litage, alvéolage). En somme, cela va engendrer un coût supplémentaire indésirable pour les producteurs de fruits et légumes. Or, la majorité d'entre eux n'ont pas les moyens techniques et financiers pour assurer un conditionnement approprié.

Figure n° 26 : Durée de vie après récolte de quelques fruits.



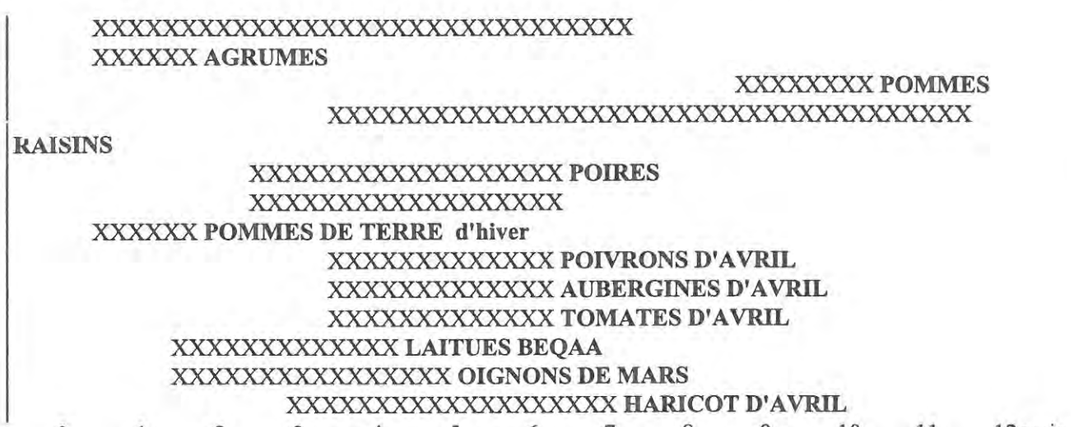
Source : CODRON, J.M , LAURET, F - *Les fruits* - Paris : Economica, 1993. - 130 p.

a - La production saisonnière

Malgré les importations de fruits et légumes en provenance des pays limitrophes et les techniques de conservation en atmosphère contrôlée pour les pommes de terre par exemple, la plupart des fruits et légumes ne sont présents sur le marché que durant une période assez brève.

La production de fruits et légumes libanais s'effectue en fait lors de périodes précises (cf. figure n° 27) en fonction du type de produit et de la région dans laquelle il est cultivé. En effet, la période productive varie d'un produit à l'autre : certaines productions légumières se poursuivent durant toute l'année alors que d'autres productions (petit pois par exemple) apparaissent généralement sur le marché en hiver et au début du printemps (décembre-mars). Quant à la pomme de terre, qui se cultive au début du printemps, sa production apparaît en mars-avril, ou au début de l'automne .

Figure n° 27 : Tableau récapitulatif des périodes d'apparition de la production de quelques fruits et légumes libanais



Source : Nos soins.

En ce qui concerne la récolte des principaux fruits, on remarque que la saison de la récolte des pommes débute normalement à la fin du mois d'août jusqu'au mois d'octobre et ceci en fonction de la variété et de la région de production, ainsi que celle du raisin, produit au cours des mois allant de juillet jusqu'à octobre. La saison des autres variétés de fruits (poires, abricots, prunes, pêches, cerises...etc.) se déroule le mois de juin et de juillet, et de novembre à juin jusqu'à ce qu'apparaisse la production d'agrumes (oranges, citrons, pamplemousses etc.). Quant à la saison de la production du kaki, elle se réalise durant le mois mai jusqu'au mois de juillet.

La brièveté des récoltes ainsi constatée et le caractère saisonnier de ces produits, induisent une utilisation intensive des intrants (engrais chimiques, pesticides ou insecticides) qui ne répondant pas aux normes internationales. En conséquence, cela implique des équipements pour une période limitée et des sous-utilisations de la main-d'oeuvre saisonnière (par manque de personnel d'encadrement permanent, etc.). En somme, en raison du caractère saisonnier des fruits et légumes et de leur périssabilité, l'agriculteur se trouve dans l'obligation d'écouler rapidement sa récolte. On peut également appliquer cette réalité aux industriels-transformateurs qui éprouvent des difficcultés d'approvisionnement en matières premières lesquelles doivent se plier à des contraintes de transformation et à des normes internationales de commercialisation.

B - Evolution rapide des produits

Les fruits et légumes ne sont pas considérés comme des produits finis, car ils subissent une transformation physiologique, depuis leur cueillette jusqu'à leur consommation : la fermeté a tendance à diminuer tandis que disparaît l'amidon au profit des sucres et que baisse le taux d'acidité. Ainsi, pour éviter le processus de dégradation qui serait susceptible de nuire à la qualité des fruits et légumes dans leur finalité, les techniques du froid devraient être employées. Mais celles-ci exigent des précautions d'utilisation et notamment une rapidité de transactions.

Or, de nos jours, ces techniques ne sont pas courantes au Liban. Comme le stockage de ces produits coûte cher à l'industriel qui devra alors prévoir de s'entendre à l'avance avec les agriculteurs sur la nature, les spécificités, le lieu et la date de livraison des produits.

C - La production diversifiée

La filière "fruits et légumes" se caractérise par l'existence d'une grande variété de produits commercialisables. Les fruits et légumes se subdivisent également en un nombre important de calibres et de catégories répertoriées suivant des grilles de référence dans le langage de la distribution. Ainsi, la grande diversité qui se reflète dans le nombre élevé des références nécessite une certaine homogénéité des lots qui seront soumis à une normalisation. Cela suppose aussi une spécialisation du personnel notamment au stade de la production, dans le but d'éluder une modification du programme ainsi que du fonctionnement des lignes de transformation au sein des unités de transformation.

D - L'effet primeur

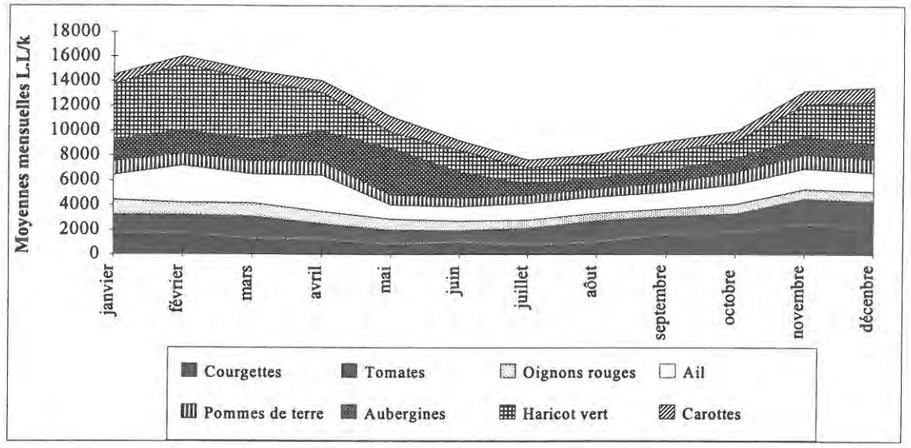
Pour beaucoup de fruits ou légumes, il existe en début de saison un phénomène d'engouement associé à une rareté relative du produit. C'est pour cela que les prix restent très élevés en début de campagne puis chutent brutalement et demeurent stables au fur et à mesure que la production se fait abondante. Ce phénomène se perpétue chaque année, il constitue ce que l'on l'appelle : l'effet primeur. (LACROIX, J. 1988) Les figures n° 28 et n° 29 nous permettent de voir les fluctuations des prix à la consommation de quelques fruits et légumes libanais.

L'instabilité des prix ne bénéficie ni aux agriculteurs ni aux industriels. Dans le cas des agriculteurs, il est vrai que lors d'une pénurie, les prix augmentent ainsi que le profit moyen, mais leur nombre peut

diminuer. En effet, certains peuvent s'enrichir alors que d'autres font faillite. La crise de la pomme de terre (pour la variété notamment "*spunta*" destinée à la consommation directe) qui s'est produite au moment de notre enquête, mérite d'être soulignée afin d'illustrer l'importance des contrats.

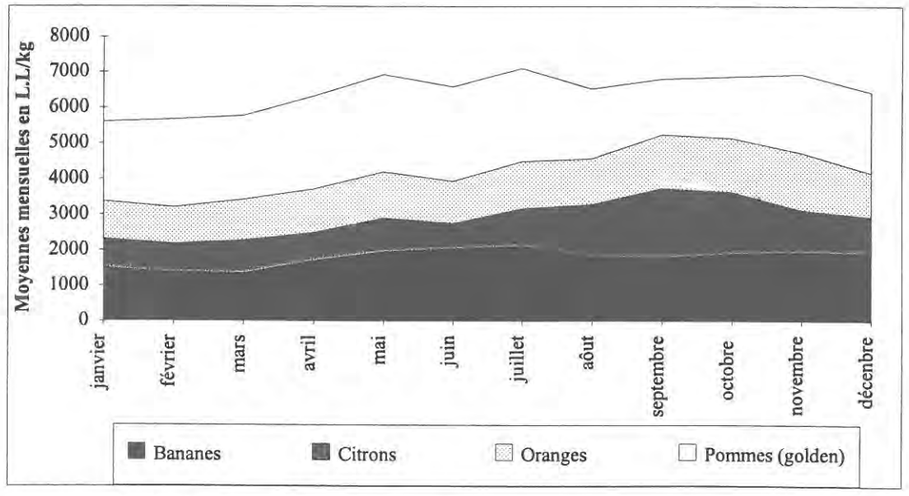
En effet, cette crise a affecté la plaine d'Akkar (Liban-nord), elle est due à plusieurs facteurs parmi lesquels figurent l'absence des contrats garantissant la vente de la marchandise, l'augmentation de la production et la diminution de la demande sur les marchés étrangers et donc des quantités exportées. Ainsi, les agriculteurs, cultivant cette variété, consentaient à vendre leur marchandise à des prix inférieurs aux prix de revient.

Figure n° 28 : Evolution mensuelle des prix à la consommation de certains légumes en 1995.



Nous ne disposons pas des données concernant l'évolution des prix à la production. Les variations des prix à la consommation reflètent celles des prix à la production et sont des ordres de grandeur.

Figure n° 29 : Evolution mensuelle des prix à la consommation de certains fruits en 1995.



Source: LIBAN. Ministère de l'agriculture. Département des statistiques agricoles. - *Rapport annuel.* - Beyrouth : Ministère de l'agriculture, 1995.

Cet événement est très pertinent car il va nous amener à constater que les producteurs de pommes de terre (pour la variété "*diamond*" ou "*disco*" par exemple) qui ont prévu d'établir des contrats avec les industriels-transformateurs dans la plaine de la Béqaa, n'avaient pas le souci de trouver un débouché et de couvrir leurs frais. Leur situation est donc beaucoup plus confortable par rapport aux autres agriculteurs qui se sont endettés pour acheter des graines à leur propre charge et qui éprouvent des difficultés d'écoulement.

II - Les actifs spécifiques dans la transaction

Au sens de la théorie des coûts de transaction, est spécifique, rappelons-le, ce qui sera difficile à redéployer en cas de rupture de transaction. Il y a donc cette idée de départ de perte de valeur ou d'utilité pour l'acteur économique qui a engagé cette ressource spécifique. Par conséquent, un arrangement plus proche de l'intégration verticale serait alors indispensable.

Aujourd'hui l'analyse retient six types de spécificité. En effet, au début des années 80, O. WILLIAMSON en distinguait quatre (les actifs de site, les actifs physiques, les actifs humains et les actifs dédiés, cf. partie I, chapitre 2). L'actif de marque a été rajouté au début des années 90 (E. VALESCHINI 1995 cité par J.M. CODRON 1996). La spécificité temporelle est la dernière en date. Elle est une notion dérivée du temps, exprimant le fait qu'un objet perd de sa valeur au fur et à mesure que le temps s'écoule. Elle reste très floue dans la littérature.

Dans les transactions pour l'approvisionnement des unités libanaises de transformation en fruits et légumes frais, les actifs les plus spécifiques sont les actifs physiques et les actifs humains. Les autres types d'actifs ne jouent qu'un rôle marginal.

En effet, les actifs physiques (investissement dans de nouvelles variétés, installations, équipements etc.) sont très spécifiques de la transaction. Le cas le plus marqué à souligner est celui de la société *"CMC"* qui a installé une nouvelle ligne de congélation exigeant par conséquent des variétés de légumes spécifiques. Toutefois, ce type de spécificité varie d'une unité à une autre en fonction du produit objet de la transaction.

Les actifs humains sont également variables si l'on compare les industriels entre eux. L'investissement en spécifité humaine est fonction de la volonté de ces derniers de fonctionner plutôt sur un mode contractuel ou plutôt sur un mode marchand avec les agriculteurs. L'antériorité et la réputation de ces derniers constituent les éléments de base de la confiance que certains industriels leur accordent. La confiance est nécessaire pour que la transaction puisse avoir lieu mais ses fondements sont fragiles. La réputation constitue un des critères de recherche du partenaire pour certains industriels-transformateurs libanais. Certains (*CMC*, *Master chips* ...) nous ont fait remarquer qu'il y a une confiance qui est relativement bien établie entre eux et les agriculteurs puisqu'ils travaillent avec eux depuis longtemps.

Les **actifs de site** n'ont pas une importance déterminante pour les industriels-transformateurs libanais. Ils sont presque identiques pour tous (la plaine de la Béqaa). La situation géographique ne cause donc pas de problèmes pour ces acteurs qui ont une grande facilité de redéploiement géographique.

Les **actifs de marque** sont assez spécifique. Les marques sont presque toujours à usage interne (industrie) et rarement perçues comme telles par les consommateurs.

Les **actifs dédiés** de type frais de traitements phytosanitaires et d'équipements mises en place à la demande de l'agriculteur ne sont pas encore développés. Mais les industriels fournissent gratuitement des conseils aux agriculteurs en vue de satisfaire leurs objectifs.

III - L'accès à l'information

L'accès à l'information apparaît aussi comme un facteur d'émergence des contrats. Les producteurs de fruits et légumes - rappelons-le - n'ont pas de sources fiables d'information notamment sur les tonnages produits, les prix réels de vente. En revanche, les industriels semblent disposer d'une meilleure information sur l'état du marché. E. Brousseau (1993, op. cit.), parle *"d'asymétries d'information"* entre deux cocontractants au moment de la négociation des contrats. Elle est de ce fait une porte ouverte aux comportements opportunistes.

Dans notre cas, l'industriel dispose d'une équipe responsable de lui fournir des informations sur les prix et les conditions journalières du marché. Il connaît alors les conditions de marché en aval, et dispose d'une information plus fiable sur la structure du marché, qu'un agriculteur engagé dans la culture de fruits ou légumes destinés à la transformation. Ce dernier se trouve donc dépendant de l'industriel pour évaluer et rétribuer sa marchandise, et surtout, une fois engagé dans la transaction, il aura du mal à écouler ses fruits et légumes d'autant plus qu'ils ne peuvent pas trouver d'autres débouchés que l'industrie. Il s'agit du problème de la ***"sélection adverse"***.

A l'inverse, il peut arriver que l'industriel, qui cherche à établir une relation régulière avec l'agriculteur libanais -problème majeur déjà souligné-, n'ait pas des connaissances de la qualité de travail de ce dernier, ni de l'effort qu'il fournit. On peut alors parler d'un risque dit ***"d'aléa moral"*** ce qui désigne une situation où l'une des parties n'observe pas parfaitement les actions entreprises par l'autre partie. La place minoritaire notamment, celle de la culture légumière dans nos exploitations enquêtées pourrait venir renforcer cette asymétrie d'information.

IV - L'accès au financement : les crédits de campagne

Le besoin des producteurs en crédits de campagne permet d'expliquer la nécessité d'établir des accords. Lors de la présentation des formes contractuelles (cf. chapitre suivant) existantes entre les producteurs et les industriels au sein de la FFL, on verra que pour certaines d'entre elles, l'octroi de crédit de campagne en faisaient partie. En effet, l'attribution d'un crédit de campagne sous la forme de livraison de semences, engrais ou autres, constitue une source de financement très importante pour les agriculteurs.

En effet, la production de certains fruits et légumes (cf. figures n° 30 et n° 31 ci-contre) est très coûteuse en semences ou en intrants et donc les besoins d'une trésorerie bien fournie est pressant. En outre, les crédits de campagne prévus dans certains formes contractuelles représentent un emprunt sans intérêt.

L'agriculteur facilite ainsi l'approvisionnement en intrants auprès des industriels (nécessaires à la production) en faisant appel à des avances financières, ou à des avances en semences, produits phytosanitaires, etc.

En outre, on note que l'accès au crédit bancaire est très difficile. Les institutions publiques financières (cf. partie II ; chapitre 2) sont absentes pour le moment. Ainsi, l'agriculteur n'ayant pas les moyens financiers se trouve soumis aux strictes conditions, (hypothèque de la terre en cas de non remboursement par exemple) des banques privées. Le taux d'intérêt est aussi élevé. Il est de l'ordre de 30 à 36% si le prêt se fait en L.L. et du 15 à 20%, s'il est accordé en $.

Par ailleurs, la faible taille des exploitations rend coûteux l'accès au crédit. Ouvrir un dossier pour une demande de prêt entraîne un coût fixe pour l'entité bancaire quelle que soit l'importance de la demande. Cela joue surtout dans les pays en voie de développement où les sommes empruntées sont

parfois faibles. L'imperfection du marché de capitaux résulte aussi de la difficulté d'apprécier l'ampleur des risques auxquels est soumis un agriculteur donné (J-M., BOUSSARD, 1995).

V - Autres facteurs motivant le développement des contrats

1 - Le faible poids du coopératisme et l'individualisme compétitif

Comme nous l'avons observé dans la deuxième partie, il existe des coopératives mais en réalité très peu sont vraiment fonctionnelles. Selon les agriculteurs, leur adhésion à une coopérative a pour but d'obtenir des facilitées pour le travail du sol (coopérative de fruits de *"Forzol"*). Les agriculteurs rencontrés travaillent en famille, très rarement en relation avec d'autres familles. L'esprit individualiste de l'agriculteur libanais constitue un frein à un possible regroupement entre agriculteurs lesquels ne "font pas le poids" à côté des industriels-transformateurs. De plus, il n'existe pas de prise en charge collective en ce qui concerne la transformation des fruits et légumes par les agriculteurs eux-mêmes. Ainsi, l'esprit individualiste et le faible poids du coopératisme de commercialisation de fruits et légumes, constituent des facteurs qui affaiblissent la position des producteurs face aux industriels-transformateurs. L'instauration de contrats serait peut-être en mesure de leur redonner, sinon du poids, mais du moins, une certaine sécurité de revenus.

2 - L'orientation des politiques agricoles

L'Etat libanais, rappelons-le, a mis en place des mesures temporaires d'interdiction des pommes de terre surgelées et de tomates. Ceci va obliger les industriels à s'approvisionner au marché local où le prix des produits locaux est plus important que dans celui des pays limitrophes. Autrement dit, cette orientation de politique agricole va inciter les industriels-transformateurs à établir des accords avec les agriculteurs nationaux pour satisfaire leurs besoins en matières premières.

Figure n° 30 : Comparaison de certaines charges moyennes de certaines cultures fruitières en 1995/96.

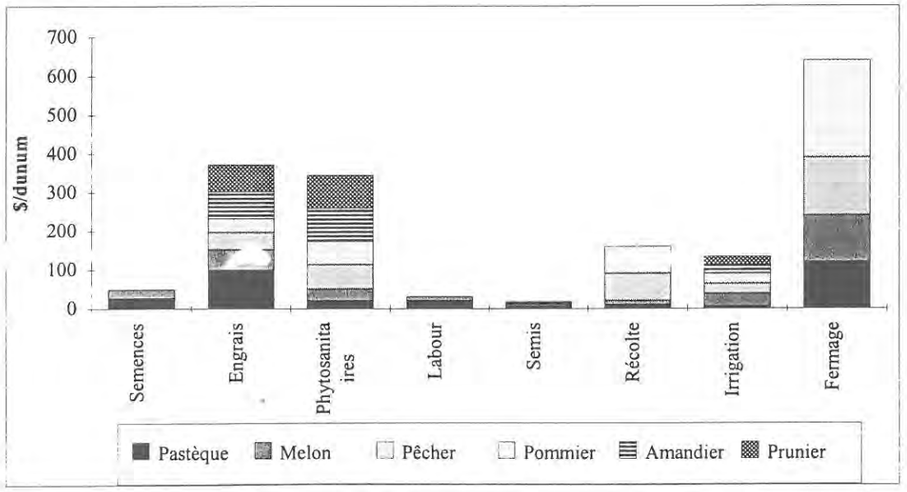
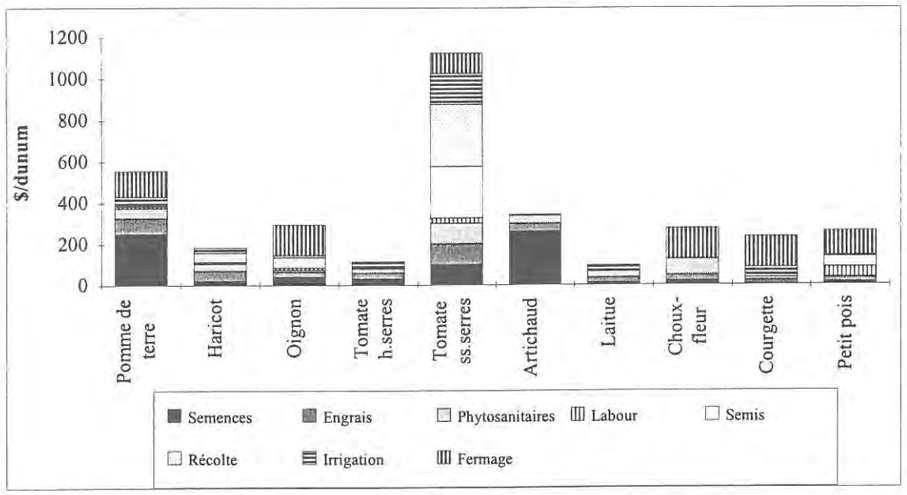


Figure n° 31 : Comparaison de certaines charges moyennes de certaines cultures légumières en 1995/96



Source : Enquêtes de terrain, 1996.

Conclusion partielle : nécessité pour les fournisseurs et les industriels-transformateurs d'établir des contrats

Les aléas climatiques jouant sur la fluctuation de l'offre et provoquant une instabilité de prix, la saisonnalité, la périssabilité, la fragilité et le cycle de vie réduit de la plupart des produits imposent la nécessité d'un déroulement rapide des transactions. Tous ces facteurs inhérents à la production de fruits et légumes créent une situation exigeant la mise en place de contrats de culture avant la récolte (ex-ante).

Du côté de l'entreprise, le fonctionnement optimal de l'unité de transformation est lié à la régularité des flux de matières premières. En termes de productivité, comme de qualité, les performances du transformateur industriel sont donc étroitement dépendantes de l'efficacité des fournisseurs. Pour maîtriser l'hétérogénéité des lots et l'irrégularité des flux de matière brute, l'industriel est dans l'obligation de planifier soigneusement ses approvisionnements en prévoyant un contrat plus complexe que le simple contrat commercial d'achat/vente.

Voici les raisons pour lesquelles les producteurs de fruits et légumes et les industriels ont intérêt d'établir des arrangements contractuels ex-ante. Or, la réalité est-elle proche de ce qui devrait être? Le chapitre suivant se veut une réponse à cette question en présentant une typologie par produit des différentes formes de coordination existant entre les unités de transformation et les agriculteurs libanais.

Chapitre II : Présentation des formes contractuelles entre agriculteurs-industriels

Dans ce chapitre, nous présentons une typologie des possibles interrelations entre agriculteurs et industriels-transformateurs. Pour cela, nous nous appuyerons, rappelons-le, sur la grille d'analyse de Jaffee (1992, op. cit.) qui est la suivante :

Spot market	*Market reciprocity agreement*	*Forward market contract*	*Interlinked Factor and marketcontract*	*vertical Intégration*

I - Les formes d'arrangements contractuels entre les producteurs et les unités libanaises de transformation

Le premier type d'arrangement institutionnel à souligner est le *"market reciprocity agreement"* adopté par l'usine *"Al Rabih"* pour l'approvisionnement en fruits et légumes nécessaire à la ligne de fabrication. La production de conserves, de légumes au vinaigre, ou d'autres constituent toutefois l'activité secondaire de cette unité de transformation. Son activité principale, rappelons-le, est la fabrication du *"Tahina"* (crème de césame) largement consommé par la population libanaise.

A l'opposé, l'unité de transformation, *"Fantasia"*, profitant des points faibles d'autres usines de transformation de pommes de terre en chips, a choisi de contrôler totalement son approvisionnement. Elle loue les terres des agriculteurs pour une valeur approximative de l'ordre de 100 à 125$/dunum. Elle effectue ensuite une analyse du sol avant de semer, dans le but d'améliorer s'il le faut sa qualité pédologique nutritive, elle contrôle aussi les semences stockées dans les réfrigérateurs, et prévoit un cahier de charges portant sur l'aspect désiré (clair, propre et blanc), la variété (qui doit être dure), la quantité d'eau irriguée selon les variétés ainsi que la teneur en azote. L'établissement de ce cahier de charges permet d'éviter des effets indésirables au cours de la transformation des pommes de terre dans l'usine. Cette forme d'approvisionnement est la plus proche de la situation *"d'intégration verticale"*, car le principal facteur production agricole, qui est la terre, appartient à l'industrie.

Entre ces deux cas extrêmes, on rencontre l'unité *"IFCO" ("International Industry Food Company")*. Au début de la campagne culturale, le gérant-propriétaire de cette usine n'achète pas dans l'immédiat les fruits et les légumes car leur prix de marché est assez élevé. Il approvisionne son usine en matières premières provenant d'agriculteurs avec dont ils restent en relation depuis longtemps. Si la commande est importante, l'industriel arrive à imposer un prix relativement inférieur à celui du marché. A titre indicatif, le prix de fraises fraîches passe de 1500 à 1300 L.L/kg ce qui signifie un escompte de l'ordre de 13,3%. Une autre solution est d'attendre que les prix du marché des fruits ou légumes dont il a besoin commencent à baisser pour s'y approvisionner.

Cette entreprise ne mène à terme à aucune tâche de vulgarisation envers ses fournisseurs et n'établit pas non plus un cahier de charges. Compte tenu de ceci, nous pourrions qualifier cette forme d'arrangement de *"market reciprocity agreement"* car celle-ci repose en effet sur une forte confiance établie entre les deux agents concernés.

Plus intense du point de vue relationnel entre agriculteurs-industriels, on trouve la forme d'arrangement pratiqué par l'industrie de *"Kherbet Kanafar"* qui est récemment entrée sur le marché.

Le directeur-propriétaire de cette usine nous a signalé qu'il prévoit deux stratégies d'approvisionnement en fonction des produit.

La première correspond à un achat direct des producteurs pour les fruits destinés à la transformation en compotes, sirops etc. La seconde stratégie d'approvisionnement concerne les pommes de terres destinées à la fabrication de "chips" qui représente un degré supérieur d'interrelation entre les agriculteurs et l'entreprise. En effet, dans ce cas précis, l'industrie approvisionne les agriculteurs en semences lesquelles correspondent aux variétés demandées par la production. L'agriculteur, lui, se charge de l'ensemble des pratiques culturales (traitement, irrigation etc.) en respectant les indications fournies par l'équipe technique de l'usine. Cette dernière passe de temps en temps chez les agriculteurs co-contractants pour mieux les conseiller et contrôler les opérations culturales.

L'usine compte intervenir dans le processus de production des pommes de terre pour les variétés "*diamond et disco*". On voit donc que la tâche de vulgarisation technique exercée par l'entreprise est très importante et elle arrive même à introduire de nouvelles variétés, ce que l'agriculteur lui-même ne ferait pas.

Selon la grille d'analyse, nous pourrions qualifier les deux formes de coordination pratiquées par cette entreprise de *"forward market contract"* et *"Interlinked factor and market contract"* pour l'approvisionnement en fruits et en pommes de terre (car l'entreprise lui livre une partie des inputs) respectivement. Dans le dernier type de coordination, le prix proposé à l'agriculteur (exprimé en dollars par tonne) sera le coût de production d'une tonne de la culture de la variété concernée, additionné au coût de transport du verger à l'usine et de la marge de l'agriculteur. Ce prix ne serait pas alors un "prix spécial" mais serait toutefois discuté selon les différents intérêts de chaque contractant.

L'usine *"Master chips"* qui tient à contracter avec des agriculteurs de bonne réputation pour le respect des différentes clauses des contrats, leur livre les semences de pomme de terre (variétés "*diamond*", "*disco*"). Le paiement des semences se fait en principe "cash". Une négociation sur le délai de paiement étant toutefois possible. Cette facilité de paiement encourage les agriculteurs à garder une relation plus ou moins durable avec l'entreprise.

Le prix d'une tonne de semences varie d'une année à l'autre. Il est ainsi passé de 750 en 1995 à 1050$/tonne en 1996 soit une variation proche de 30%. En ce qui concerne le prix du produit, la valeur d'une tonne de pommes de terre est fixée ex-ante. Elle est égale à 210$/tonne en 1996 alors qu'en 1995 elle était de l'ordre de 170$/tonne. Cette augmentation du prix proche de 20% s'explique car l'usine prévoit une amélioration du rendement des pommes de terre, conséquence des conseils qu'elle a reçus de la part des ingénieurs hollandais qui l'approvisionnent en semences, et qui concerne les pratiques culturales (épandre moins d'engrais par exemple). On pense que le rendement va ainsi doubler de 3 à 6 tonnes/dunum.

Cette entreprise poursuit une tâche de vulgarisation technique auprès des agriculteurs avec lesquels elle travaille afin d'atteindre ses objectifs. Bien que cette usine ne fournisse pas aux agriculteurs les semences sous forme de crédit, nous pourrions souligner que sa relation avec ses derniers est intense et correspond à la forme contractuelle *"interlinked factor and market contract"*.

Les petits pois par exemple (pour les variétés "*Bolero*", *"Télévision"*, *"Bella,"* *"wolterllo"*), les pois chiches (pour la variété *"Junto2"*), ainsi que les pommes de terre (essentiellement pour la variété *"Diamond"*) constituent les types de biens pour lesquelles l'usine de *"Conserves Modernes de Chtaura (C.M.C)"* livre à ses agriculteurs contractants les semences sous forme de crédit.

En d'autres termes, *CMC* octroit à l'agriculteur un crédit en intrants sur le compte des recettes des produits livrés à condition qu'il soit retranché du premier versement que l'agriculteur doit payer. En effet, elle envisage d'étendre le programme de crédits aux engrais. Les conditions de remboursement

seraient les mêmes que pour les semences, et les agriculteurs doivent fournir à l'industriel le volume de production établie.

Les valeurs d'une tonne de grains et du crédit sont calculées lors de la formation des contrats. Le directeur commercial de cette industrie de conserves nous a prédit que, dans les années à venir, l'entreprise a l'intention d'approfondir ce type de relation avec les agriculteurs. Il s'agirait alors d'une relation de type *"Interlinked factor and market contract"* selon le spectre de JAFFEE.

En ce qui concerne l'approvisionnement de cette même entreprise pour d'autres matières premières nécessaires quant à la fabrication des confitures (abricots par exemple) ou des légumes au vinaigre (concombres, carottes etc.), *C.M.C* envoie sa propre équipe environ 20 jours avant la date de récolte pour négocier sur la quantité et le prix des produits concernés. Le prix s'établit normalement sur la base de celui de l'année précédente. Ceci signifie qu'elle travaille toujours avec des agriculteurs de confiance. Un échantillon de la récolte fait l'objet d'une analyse au sein de l'usine dans le but de vérifier si l'agriculteur a utilisé des engrais ou des pesticides qui correspondent bien aux normes internationales d'exportation.

Dans ce cas-là, il s'agit d'une forme de coordination à cheval entre le *"spot market"* et le *"market reciprocity agreement"* où le marché qui gère les rapports entre les acteurs.

Sinon, un contrat de livraison peut être instauré entre l'entreprise (*C.M.C*) et les agriculteurs. Dans ce cas, les agriculteurs ne bénéficient d'aucun service agricole ni d'aucune intervention gratuite (irrigation, utilisation des engrais, approvisionnement en semences etc.) mais ils doivent par contre suivre les instructions de l'usine et s'engager à respecter les clauses du contrat. L'industrie de conserves de "*chtaura"* se réserve le droit de refuser les produits, si elle juge, au sein de son siège, qu'ils présentent des défections pouvant nuire à sa transformation. On pourrait qualifier cet arrangement de *"Forward market contract"*.

Quant à la cave de "*KSARA*", elle livre les plants de vignobles aux producteurs viticoles pour les raisins nobles (variétés dites *"cinsault"*, *"carignon"*, *"ugniblanc"*, *"aramand"*, *"grenaches rouges"*, *"cabernet"*, *"sauvignon blanc"* etc.), elle surveille leurs pratiques culturales (porte-greffe, taille, traitement etc.) et les conseille sur le mode de conduite de la culture. Tous ces services sont gratuitement offerts aux viticulteurs. Le prix de la production est normalement fixé avant la récolte en accord avec les autres caves (*"KEFRAYA"*, *"MUZART"*). Il est de l'ordre de 40 cents/kg. De même, cette cave détache un ingénieur-agronome qui est chargé d'organiser et d'expédier les raisins selon les indications dictées par la cave. Un véritable contrat, de type *"Interlinked factor and market contract"* est alors établi entre les viticulteurs et la cave de "*KSARA*".

Conclusion partielle :"Interlinked factor and market contract" : forme de coordination dominante entre agriculteurs et industriels-transformateurs

Ce chapitre nous a permis de relever les différents types d'arrangements contractuels qui existent entre les principales unités de transformation et les producteurs de fruits et légumes. Ces formes de coordination varient en fonction du produit objet de la transaction et de la volonté de l'entreprise de vouloir approfondir sa collaboration avec l'agriculteur. Nous les récapitulons ainsi dans le tableau n° 17 qui permet de montrer la présence d'arrangement allant du type *"Market reciprocity agreement"* jusqu'à la quasi-intégration verticale.

En fait, pour ce qui concerne les industriels qui nous intéressent plus particulièrement, nous avons pu distinguer quatre formes de fonctionnement. Nous pouvons rappeler ces quatre groupes :

- Un industriel-transformateur uniquement de pommes de terre (variétés : *"disco", "diamond"*) en chips.
- Des usines de fabrication des conserves, confitures, pré-cuisinés ...,
- Des industries mixtes,
- Une cave de vin.

Le spectre de S-M. JAFFEE (1992, op. cit.) mobilisé pour effectuer cette typologie était en fait pertinent. En effet, il nous a permis de distinguer les différentes natures de coordination entre les acteurs concernés. Certaines sont proches du marché et d'autres de la hiérarchie. En d'autres termes, le spectre de S-M. JAFFEE nous a permis de révéler trois groupes de relations :

- Un couple industriel/agriculteur entretenant une relation proche du spot marché, du type "*Market reciprocity agreement*" représenté par la société *IFCO* et ses cocontractants.

- Des couples industriels/producteurs entretenant une relation contractuelle portant sur l'échange marchand de type *"Forward market contract"*. C'est le cas de la société *CMC* pour l'approvisionnement en pois-chiches (variétés : *"Bolero", "TV", "Bella"*...).

- Des couples industriels/agriculteurs reliés par une relation de type *"Interlinked factor and market contract"* représentés par les usines de transformation de pommes de terre en chips et celle des raisins en vin.

De plus, à partir de ce tableau, il ressort que les pommes de terre (variétés : *"disco", "diamond"*) sont les produits pour lesquels on constate une forme de coordination plus intense ou très proche de l'intégration verticale. Autrement dit, la forme *"Interlinked factor and market contract"* est assez courante comme forme de coordination entre les agriculteurs et les industriels-transformateurs. Elle implique une relation assez intense entre les acteurs et suscite le développement d'une tâche de vulgarisation technique en faveur des agriculteurs. Ceci est très important en l'absence d'un service de vulgarisation géré par l'Etat et permet un encadrement des agriculteurs.

Le chapitre suivant propose une étude précise et approfondie de ces formes contractuelles.

Tableau n° 17 : Tableau récapitulatif des formes de coordination entre les industriels-transformateurs et les producteurs de fruits et légumes libanais

Industriels-transformateurs		Type de coordination	Producteurs	Type de produits
Conserves, confitures, pré-cuisinés....	*IFCO* *Al rabih*	*Market reciprocity agreement*	*	Fruits et Légumes divers
Mixte	*CMC*	*Forward market contract*	*	Fruits légumes divers. Ex : **Pois chiche**,variétésBolero, Télévision, Bella, Wolterllo)
		Interlinked Factor and market contract	*	**Pomme de terre** : Disco ; Diamond.
	Kherbet Kanafar	*Interlinked Factor and market contract*	*A. Youness*	**Pomme de terre** : Disco ; Diamond
Chips	*Master chips*	*Interlinked Factor and market contract*	*Al Kadry*	Pomme de terre : Disco ; Diamond.
	Fantasia	*Vertical integration*	*	**Pomme de terre :** Disco ; Diamond.
Vins	*Ksara*	*Interlinked Factor and market contract*	*Ferme taanayel*	**Raisins** (variétés Carignon, Ugniblanc, aramand, Sauvignon blanc ...).

Chapitre III : Analyse précise des formes de coordination

Cette partie de notre travail étudie des formes contractuelles qui viennent d'être présentées (cf. partie III, chapitre 2). Nous nous référerons à l'analyse des contrats de BROUSSEAU (1993, op. cit.) précédemment présentées (cf. partie II, chapitre 2).

Il s'agit de décomposer un contrat en 7 clauses. Ce contrat a des fonctions de coordination stratégiques (type de produit, partenaires), organisationnelles (actifs spécifiques), et opérationnelles (dans le temps et l'espace). Ces trois modes de coordination définissent ce que BROUSSEAU appelle le pilotage technique. En plus de cela, le contrat doit garantir le respect de son application. On peut alors parler d'un "système de garanties", pour faire pression sur l'autre co-contractant en cas d'un non respect du contrat, et d'un système de supervision, afin de lutter contre l'opportunisme. Enfin, on note une fonction de partage en ce qui concerne le risque et le mode de rémunération. Il s'agit en définitive du partage de la rente.

I - Le pilotage technique

1 - La coordination stratégique

L'unité de transformation *"IFCO"*, précise avec son contractant, la variété et les calibres, quelques jours avant le semis. Lors de la deuxième transaction, l'usine ne cherche pas à modifier les normes surtout si elle travaille depuis longtemps avec le même agriculteur. La deuxième transaction entre les deux parties est alors moins coûteuse que la première car il ne sera pas nécessaire d'effectuer les mêmes procédures ou de redéfinir la qualité souhaitée pour la transformation. Les transactions qui suivront seront moins coûteuses car il s'agira de renouveler le contrat déjà prévu. Toutefois, un examen d'un échantillon des produits (carottes, fèves, petit pois, ail etc.) est réalisé avant (taux de pesticides par exemple) et après la transformation. Si les produits examinés ne correspondent pas aux spécificités désirées, ils seront alors réexpédiés aux producteurs.

Par ailleurs, bien que l'unité de *"kherbet Kanafar"* indique à son contractant la variété, les calibres et le stade de maturité souhaité au début de la campagne, elle a rencontré récemment le même problème puisque 30% de la marchandise (pomme de terre) étaient de petite taille et couverts de boue. Elle ne correspondait donc pas aux exigences souhaitées par l'industriel car l'agriculteur n'avait pas respecté les spécificités. Néanmoins, l'industriel a quand même accepté d'en faire l'achat dans le but de maintenir sa relation avec l'agriculteur car cette entreprise venait de s'installer sur le marché des fruits et légumes transformés.

Le responsable de la *"ferme de taanayel"* avec laquelle la cave de *"KSARA"* coopère depuis longtemps nous a communiqué qu'il n'y avait pas de modification des spécificités chaque année et qu'elle ne lui imposait pas donc les types d'engrais ou de pesticides à utiliser. Mais elle a intérêt dans tous les cas à avoir de gros raisins ayant un certain niveau de degré alcoolique.

Cette année, on assiste en revanche à une modification des spécificités entre l'entreprise *"Master chips"* et ses fournisseurs. En effet, en raison de la prise de contact en semences de pommes de terre, avec des fournisseurs hollandais, quelques spécificités du produit ont été rectifiées : il s'agit surtout de la dose d'engrais (qu'il faut bien diminuer de 50 kg de nitrates à 25 kg/dunum et utiliser moins d'engrais). Les deux parties contractantes prévoient alors une amélioration du rendement de 3 à 6 tonnes/dunum (soit 50%). Le prix de vente fixé est alors susceptible d'être augmenté au profit de l'agriculteur dans le but de lui assurer une marge satisfaisante. Ainsi, une augmentation de 10$/tonne a été négociée entre les deux parties, et cela impliquerait le passage de 160 à 170$/tonne.

La variété doit être *diamond*. Les produits peuvent être couverts de terre et de boue (au maximum 3% du poids), les volumes d'un gros tubercule et d'un tubercule moyen étant respectivement de 9-11 cm (minimum 25% de la marchandise) et de 6 cm de diamètre (75% de la marchandise). Les formes étranges comme les tubercules tordues, centre vide, tubercules endommagés doivent être comprises entre 3 et 5%. Le taux de matières sèches doit être de 20-22% à 25% maximum et enfin le taux de sucre ne doit pas dépasser 5%. Telles sont les spécificités des pommes de terre destinées à être transformées en produits surgelés, fixées par la société "CMC". Nous présentons, dans ce passage, les spécificités des pommes de terre, des petit pois et des tomates récupérées au moment de l'enquête.

Ces spécificités sont communiquées au moment de la signature du contrat avec l'agriculteur, un mois avant le semis. La période du semis de la variété indiquée est fixée par l'industriel qui livre lui-même les tubercules. L'agriculteur s'engage à assurer et à livrer à ce dernier la quantité de pommes de terre désirée pendant la saison indiquée dans le contrat.

Quant aux petits pois (variété *Boléro*) destinés à la chaîne de surgélation, les conditions de livraison exigées par cette entreprise doivent répondre aux exigences suivantes : la marchandise fournie doit être conservée à une température inférieure à 20°C ou à un pH = 5,5 en moyenne. Elle doit être fraîche et exempte de maladies et de résidus chimiques. Le temps après la récolte ne doit pas dépasser 8 heures. Le classement des petits pois se fait en fonction de leur diamètre tel que :

Diamètre	Classement
> 10,2 mm	Taille grande
= 8,75 mm	Taille moyenne
< 8,75 mm	Taille petite

Un échantillonnage de 2 kg de petit pois est pris en 4 endroits différents de la caisse ou du sac livré à l'usine. Après avoir été tamisés (diamètre = 0,5 mm), 100g de l'échantillon sont alors examinés au sein du laboratoire de l'unité en cause. Selon le résultat de cet examen, l'industriel décide ou non de s'approvisionner.

En ce qui concerne les tomates (variétés *Round plum ou Blocky Square*) destinées à être transformées en concentrés, elles doivent être mûres, de couleur rouge et exemptes des dégâts occasionnés par les insectes (4% max.). Le taux des pièces de couleur verte ne doit pas dépasser 5% du volume livré. Il en va de même pour la part des pièces excessivement mûres. Selon l'importance des dégâts, la marchandise est répartie ainsi : classe A (part de dégâts 4 -5% max.), classe B (10% max.), classe C (15% max.).

Une fois que les objectifs relatifs aux caractéristiques du produit, objet de la transaction, sont fixés entre les deux échangistes, une question se pose : comment s'organisent-ils pour les satisfaire? Le paragraphe suivant tente de répondre à cette question.

2 - La coordination organisationnelle

Plusieurs possibilités apparaissent pour ce mode de fonctionnement. Bien que les caractéristiques des produits l'intéressent, le responsable de la société *"IFCO"* ne cherche pas à se préoccuper de leurs modes de culture, de récolte ou de conditionnement, ni de la manière de s'obtenir. La récolte, le conditionnement et le transport sont à la charge de l'agriculteur et l'achat peut même s'effectuer à la ferme après récolte. Aucun conseil concernant la méthode de récolte n'est adressé à ses cocontractants. Il en va de même pour la cave de *"ksara"* qui exige seulement que la durée de transport ne dépasse pas une heure.

Quant à l'usine de *"kherbet Kanafar"*, son ingénieur agronome décide (tous produits confondus) de la manière d'effectuer la récolte. Or, cette opération est à la charge de l'agriculteur. On rappelle que les coûts des diverses opérations (récolte, transport, etc.) sont déjà compris dans la valeur (prix * tonne) proposée à l'agriculteur au moment de la négociation du contrat.

Pour *"Master chips"*, le tri des pommes de terre est effectué par l'équipe de l'usine. Quant à l'arrachage et le transport, ils sont pris en charge par l'agriculteur. L'industrie, elle, s'occupe de surveiller les différentes opérations culturales. A l'aide d'un ingénieur agronome qui fournit aux agriculteurs des conseils concernant la date de traitement et la manière de planter.

Dans le cas de l'unité de *"CMC"*, la récolte et la livraison se font en coordination avec l'agriculteur. Un représentant de la société est présent dans le champ, pendant la récolte et la livraison. L'agriculteur entreprend de livrer à l'industriel la totalité de la production (objet du contrat) dans des sacs perforés de 25 kg seulement. Le contrôle des livraisons qui s'effectue avant leur entrée à l'usine, a le pouvoir de refuser ou d'accepter n'importe quelle quantité dans le cas où elle ne serait pas conforme aux qualifications précisées.

Quant au choix du mode de transport, il ne semble pas encore être une des préoccupations de certaines sociétés de transformation. Les pick-up ou les camions non réfrigérés constituent les seuls moyens de transport. Un type de transport réfrigéré, exigé par l'industriel, ne nous semblerait pas convenir aux agriculteurs car il constituerait d'une part, un surcoût par manque de moyens financiers ou techniques, et d'autre part, un risque de réexpédition.

3 - La coordination opérationnelle

La date et le lieu de livraison de fruits et légumes sont fixés par l'industriel. La campagne de récolte varie bien évident d'un produit à l'autre. La période de récolte et le degré de maturité des espèces imposent une date de livraison comme par exemple, la durée d'arrachage des pomme de terre qui est d'une semaine. La date de récolte des raisins qui sont destinés à la cave de *"KSARA"*, est établie en fonction du taux de sucre et d'acidité (indice de maturité) qui seront évalués dans les laboratoires de la cave. Suite à cette analyse, la cave précise la date des vendanges aux agriculteurs cocontractants dont la durée de vendange est en moyenne de 12 jours.

Pour les tomates (variété *Round Plum ou Blocky Square*) destinées à être transformés en concentrés chez *"CMC"*, la durée de leur livraison ne doit pas dépasser les 12 heures après récolte. On voit alors que l'industriel dispose d'un pouvoir non négligeable de décision sur l'agriculteur.

II - Les mécanismes garantissant l'exécution des promesses

1 - Le système de garanties

Le fruit de la coopération dépend du comportement des deux parties qui y sont impliquées. Pour éluder le risque d'opportunisme, certaines mesures de garantie peuvent être mise en place. Comment les agriculteurs et les industriels-transformateurs se protègent-ils contre une éventuelle action "malhonnête" ? Dans le cadre de la relation agriculteur/industriel, on a distingué deux formules : ceux qui font appel à des avances financières aux agriculteurs et ceux qui appliquent d'autres modalités de prêts.

La société *"IFCO"* effectue souvent des avances financières de l'ordre de 7-10% de la valeur de la marchandise. Ces avances financières sont octroyées aux clients auxquels la société fait confiance et avec qui elle travaille depuis longtemps. Elle les paie 10 à 20 jours après la livraison ou 1 mois au maximum. Le choix de son client se fait en fonction de la propreté de la marchandise d'une part et du

respect du contrat par l'agriculteur d'autre part. Les deux problèmes majeurs rencontrés avec l'agriculteur sont les prix et la qualité. Le prix n'étant pas défini ex-ante, l'agriculteur ne le respecte pas et cherche toujours un client qui lui offre un meilleur prix. Si le cahier de charges n'est pas respecté, si la quantité indésirable dépasse 5% du volume total, on assiste à une réexpédition. Ce fut le cas, au moment de nos enquêtes, des fraises fraîches de couleur noire qui risquaient une fois transformées en confitures, de laisser une saveur acide désagréable par les consommateurs.

L'usine de *"kherbet kanafar"* avance uniquement les semences des pommes de terre lesquels constituent une part non négligeable du coût de production. Le prix des semences est décompté au moment de la livraison. Son délai de paiement est rapide ce qui constitue pour les agriculteurs un motif de maintien de leur relation avec l'entreprise, surtout après avoir vécu de mauvaises expériences avec d'autres unités de transformation. Le choix du fournisseur se plie aux exigences de l'industriel. Ce dernier veillera, quant à lui, à la réputation de l'agriculteur sur le marché, sa capacité de produire la quantité désirée, sa qualité de production ainsi que la surface de son exploitation permettant d'effectuer une rotation des cultures. L'usine ne peut pas savoir juger à l'avance si elle gardera pour toujours les mêmes agriculteurs.

"Master chips" n'effectue pas d'avances financières. Le paiement s'effectue directement et complètement à la livraison totale de la marchandise. Ce mode de paiement constitue un important pôle d'attraction des nouveaux partenaires. Le montant net est fixé selon la formule suivante : montant à payer à l'agriculteur = [valeur de la marchandise (1050$/t)] - [poids + 5% du volume livré (produits endommagés) + valeur des semences]. Quant à *"Ksara"*, un chèque de l'ordre de 10.000$ est octroyé à la ferme de *"taanayel"* avant la récolte pour qu'elle puisse payer ses ouvriers. Le dernier règlement s'effectue deux semaines après la fin des vendanges.

"CMC" offre à son contractant un crédit d'intrants sur le prix des pommes de terre livrées, à condition qu'il soit retranché du premier versement que l'agriculteur doit recevoir. En ce qui concerne les autres produits, l'achat ne s'effectue pas à l'aide de crédit. Le paiement s'effectue normalement 15 jours après la livraison en quatre échéances : 25% de la valeur de la récolte/échéance. Cette société est capable d'absorber une quantité importante des marchandises sur le marché et c'est pour cette raison qu'elle impose ainsi son règlement.

D'autres sociétés de transformation, moins puissantes et n'ayant pas fixé de contrats avec l'agriculteur (cas *"Al rabih"*) se trouvent obligées de faire ou de payer directement les produits demandés à la livraison, afin d'inciter l'agriculteur à les approvisionner régulièrement tout en espérant exercer une influence sur l'approvisionnement d'autres sociétés.

2 - Mécanisme de supervision ou de surveillance et le droit d'audit

C'est un mécanisme qui permet l'allégement d'un droit d'audit destiné à contrôler les actions entreprises par chacun des acteurs. Il est destiné à contrôler les agents pour vérifier s'ils respectent leurs engagements et éventuellement pour prendre des mesures coercitives, si ce n'est pas le cas.

Dans notre cas, la réalité ne correspond pas à la théorie. En effet, bien que certains industriels (cas de *"Kherbet Kanafar")* rencontrent leurs échangistes durant la campagne et leur communiquent les problèmes touchant la qualité des produits FL, ils souffrent d'un contrôle parfait concernant la quantité prévue (à livrer) avec l'agriculteur. Ce dernier ne respecte pas le volume qu'il doit fournir quand il a l'occasion de vendre à l'extérieur ou à un prix qui lui parait plus convenable. Il échappe ainsi au contrôle de l'industrie en récoltant la nuit, ou en prétendant que sa récolte a connu une perturbation accidentelle (problèmes techniques, climatiques etc.). Il lui est alors difficile et coûteux d'engager un audit ou de faire appel à un expert pour vérifier les remarques de l'agriculteur.

Dans certains contrats (cas de *"CMC"* et ses partenaires), une clause mentionne que si les deux parties entrent en conflit durant la période du contrat, la cause sera réglée devant les tribunaux. Le système judiciaire étant très cher au Liban, l'industriel (ou parfois l'agriculteur) préfère ne pas poursuivre juridiquement le fautif. La solution réside dans le fait de ne plus coopérer avec le fautif durant les prochaines campagnes.

On note par ailleurs que les communications sont peu fréquentes entre la cave de *"KSARA"* et la *"ferme de taanayel"*. Cette cave juge uniquement la qualité du travail de son contractant au moment de la livraison et il n'existe pas de mécanismes de surveillance en permanence.

III - La rémunération et l'assomption du risque

"Master chips" respecte, en cas d'aléas du marché, la valeur fixée au moment de la signature des contrats. Dans le cas de l'unité de *"kherbet kanafar"* et de ses fournisseurs avec lesquels, rappelons-le, il mène une forme de coordination au prix du marché, si ce dernier n'est pas respecté de la part de l'agriculteur, l'industriel n'a pas le choix. Il ne peut pas le poursuivre pour des raisons déjà mentionnées. De plus, la poursuite juridique engendrera des conflits familiaux surtout si les deux parties appartiennent à deux clans ou à deux rites de religieux distincts. La confiance entre alors en jeu dans le choix des partenaires.

IV - La durée du contrat

La durée du contrat entre agriculteurs et industriels-transformateurs varie, selon le type de produit. Il est par exemple de 15 à 25 ans entre *"KSARA"* et ses viticulteurs. Cette longue durée s'explique en partie par le fait que plus la vigne est vieille, plus la qualité est bonne (évolution des tanins, couleurs, arômes etc.).

Entre l'unité *"Master chips"* et M. Al KADRY, un de ses fournisseurs, le contrat est d'un an pour les pommes de terre. Il est fixé en novembre plusieurs mois avant l'arrachage lequel s'effectue en juillet pour les variétés tardives en juillet. Le bénéfice réalisé l'année passée n'était pas très satisfaisant pour l'agriculteur mais celui-ci a pu malgré tout couvrir le coût de fermage (120$/dunum) si l'on considère certains éléments qui ne sont pas normalement comptabilisés et qui lui ont permis de compléter la couverture du reste du coût de production. Ceci ne signifie pas qu'il va renouveler le contrat et entretenir une relation durable avec le même industriel surtout si ces deux facteurs de blocage ne sont pas encore résolus : un prix de semences relativement élevé et une valeur d'achat de la production relativement faible. Le rendement reste également non satisfaisant (3 tonnes/dunum) si l'on compare aux variétés (*spunta* par exemple) destinées à la consommation alimentaire directe.

L'unite de *"kherbet kanafar"* etait avec ses échangistes des contrats saisonniers fixés avant la campagne, et avant la semence. Cette usine reprend le même contrat avec le même agriculteur suivant les résultats obtenus. Il n'existe pas de liens privilégiés : c'est ce que l'industriel préfère. En outre, en raison du nombre élevé d'agriculteurs, il est facile pour l'industriel de trouver de nouveaux partenaires en cas de rupture d'un contrat. Mais, pour le moment, cet industriel, récemment installé sur le marché, ne peut pas tirer de conclusions précises sur la possibilité de relations durables avec ses partenaires.

Conclusion partielle : La conjonction de sept clauses

Ce nouveau chapitre présente plusieurs caractéristiques. Le recours à la grammaire bilatérale de E. BROUSSEAU (1992, op. cit.) nous a permis d'effectuer une étude précise et approfondie de la nature des contrats entre les agriculteurs et les industriels -transformateurs.

En effet, les contrats que ces derniers effectuent, en utilisant leurs ressources, pour concourir à la production de fruits et légumes destinés à la transformation peuvent être synthétisés par un ensemble de sept clauses essentielles (cf. tableau n° 18 ci-après) : la coordination stratégique, organisationnelle, opérationnelle, un système de garantie, un mécanisme de supervision, un système de rémunération et de partage de risque et enfin la durée de l'engagement.

Selon E. BROUSSEAU, la clause de "coordination stratégique" est soit centralisée, soit décentralisée (i.e. la décision stratégique est renégociante entre les membres de la coalition). Dans notre cas, ce mécanisme de décision prend une valeur dite "autorité centralisée" selon nos opérateurs en question. En effet, les industriels-transformateurs rencontrés sont en mesure d'imposer aux agriculteurs qui les ont consenti une redéfinition de l'objectif de la coalition. Cette autorité concerne en fait la définition qualitative des fruits ou légumes destinés à la transformation, le montant de la rémunération. La clause concernant la "coordination organisationnelle" définit si les moyens disponibles peuvent être réorganisés par la suite. Comme dans le cas du mécanisme précédent, cette clause prend trois états, routine : tout écart par rapport à la définition stipulée dans le contrat implique la mise à terme du contrat, autorité centralisée : un des agents a le droit de réorganiser la production, autorité décentralisée : les agents ont la possibilité de renégocier l'usage des ressources engagées dans la transaction.

Nous avons pu distinguer deux cas : le premier cas où la coordination organisationnelle est centralisée par l'industriel-transformateur qui est capable de décider si ses partenaires doivent modifier la nature de leurs apports. Le second cas où l'organisation des opérations n'est pas définie ex-ante. Celui-ci pourrait être expliqué par le fait que les couples concernés (*IFCO*/partenaires ; *Al rabih*/producteurs) ont une articulation des tâches proche du spot marché alors que pour *KSARA*/ferme *tanayel*, selon le responsable de cette ferme, la cave travaille depuis longtemps avec la ferme et fait confiance à la qualité de son travail. D'où il n'est pas nécessaire d'organiser les opérations ex-ante.

La "coordination opérationnelle" concerne la coordination dans le temps et l'espace de l'usage des différents actifs engagés dans la transaction. Celle-ci, selon E. BROUSSEAU, est soit planifiée, soit régie par l'autorité. Dans notre cas, la date, le lieu et le rythme de la livraison de fruits et légumes sont centralisés par les industriels-transformateurs ayant déjà prévu des formes de coordination proche de la hiérarchie (*CMC, Master chips....*) alors que pour le reste, ceux qui effectuent des relations proches du marché (cas de *IFCO, Al rabih* cf. tableau ci-après), la coordination opérationnelle n'est pas relativement maîtrisée.

Au total, nous pouvons avancer que le pilotage technique (ces trois clauses, définition de l'output final, choix de la nature de l'utilité et définition temporelle et spatiale de l'usage des actifs et de l'intervention des agents) résulte en général de décisions des industriels-transformateurs qui ont choisi de pousser la nature de leur relation, vers la hiérarchie, avec les agriculteurs. En effet, ils sont confrontés à une contrainte par la maturité des variétés des produits (pommes de terre ou raisins par exemple), ce qui les amène à imposer la nature, les variétés, les calibres et la date de récolte de l'output. Pour identifier ce cas, E. BROUSSEAU parle donc d'autorité centralisée. Par ailleurs, afin de créer une relation de dépendance, trois solutions se présentent dans notre cas : octroi des crédits en intrants (notamment des semences), des avances monétaires ou un paiement direct.

Quant au "mécanisme de supervision", il a pour fonction essentielle d'organiser une pression en cas de faute pour que le fautif modifie son comportement. E. BROUSSEAU envisage quatre alternatives : auto-contrôle (chaque partie exerce un contrôle sur l'autre), arbitrage externe non spécialisé (le système judiciaire et la loi sont les garants de la bonne exécution du contrat), superviseur (un agent spécialisé qui dispose d'un pouvoir coercitif qui lui permet de sanctionner le fautif).

Dans notre cas, nous pouvons avancer, selon la majorité des industriels rencontrés, que ce mécanisme est globalement prévu mais il est difficile à réaliser, peu applicable et coûteux. La meilleure des solutions -la moins coûteuse- est de mettre un terme au contrat.

En ce qui concerne le "système de rémunération", E. BROUSSEAU souligne que trois systèmes de rémunération sont en gros envisageables : soit le risque est assumé par chacun en fonction de sa contribution effective, soit le risque est partagé entre les deux cocontractants, soit il est supporté par l'un des partenaires qui supporte les pertes mais engrange également les gains. Dans notre cas, certains industriels rencontrés nous ont signalé que le risque est généralement supporté par eux en cas d'un aléa de marché alors que pour d'autres il est supporté par l'agriculteur (cas notamment de l'industrie *IFCO* et ses partenaires).

Enfin, la durée de contrat, dernière clause, peut être fugitive (i.e. le contrat concerne une seule transaction), de court terme ou de long terme selon E. BROUSSEAU. Dans notre cas, les contrats s'établissent sur des périodes saisonnières sauf pour les raisins où le contrat s'établit sur une longue période.

Conclusion partie III : Bilan de l'arrangement contractuel pour les agriculteurs et industriels-transformateurs

Cette partie a permis de justifier et d'analyser les formes de coordination sur le segment production-usines de transformation qui constitue, rappelons-le, le second niveau de notre étude de la F.F.L. Pour mettre en place cette étude de transaction, nous nous sommes attachés d'abord à montrer quelles sont les formes contractuelles liant les agriculteurs et industriels-transformateurs au sein de la F.F.L.L. Pour ce faire, une typologie adéquate a été proposée mais au préalable une analyse des facteurs conduisant à la formation des contrats a été réalisée. Ensuite, une étude précise et approfondie de la nature des contrats entre les agriculteurs et les industriels-transformateurs par la grammaire de E. Brousseau a permis d'approfondir cette analyse. Celle-ci nous conduit finalement à faire l'inventaire des avantages et des inconvénients possibles de l'arrangement contractuel en vue de dresser le bilan.

L'arrangement contractuel est un miroir à deux faces en raison des avantages et des inconvénients qu'il peut entraîner aussi bien au niveau micro-économique qu'au niveau macro-économique :

❶Au niveau micro-économique

La balance entre les avantages et les inconvénients permet de tracer le cadre d'un bilan de l'arrangement contractuel sur les plans économique, technique, financier et social de l'activité des exploitations et des unités de transformation de fruits et légumes :

- Conséquences pour les producteurs de fruits et légumes

Les avantages que nous pourrions recensés de l'arrangement contractuel peuvent être groupés sous quatre rubriques :

. L'avantage le plus certain de la formule contractuelle est d'être un réducteur d'incertitude. Elle permet à l'industriel de garantir au producteur de fruits et légumes l'écoulement de production à un prix dont les composantes sont fixées à l'avance, libérant le producteur du souci de chercher un débouché pour sa récolte. Cet avantage est pertinent puisqu'il peut être illustré par la crise de la pomme de terre (pour la variété notamment *"spunta"* destinée à la consommation directe) qui s'est produite au moment de notre enquête. En effet, cette crise a affecté la plaine d'Akkar (Liban-nord), elle est due à plusieurs facteurs parmi lesquels figurent : l'absence des contrats garantissant la vente de la marchandise, l'augmentation de la production et la diminution de la demande sur les marchés étrangers et donc des quantités exportées. Ainsi, les agriculteurs cultivant cette variété consentaient à vendre leur marchandise à des prix inférieurs aux prix de revient.

Tableau n° 18 : Etude précise de la nature des contrats par la grammaire de Brousseau (1993)

	Industriels -Transformateurs/agriculteurs					
	CMC/ partenaire	**Master chips/agriculteur**	**Kh. Kanafar/ co-contractant**	**IFCO/ partenaires**	**KSARA/ ferme taanayel**	**Al rabih/ producteur**
Coordination stratégique (définition de l'output)	Autorité centralisée	Autorité centralisée	Autorité centralisée	Autorité centralisée	Autorité centralisée	Autorité centralisé
Coordination organisation-nelle (moyens)	Centralisée par l'industriel	Centralisée par l'industriel	Centralisée par l'industriel	Organisation des opérations non définie ex-ante	Organisation des opérations non définie ex-ante	Organisation des opérations non définie ex-ante
Coordination opérationnelle (temps, espace)	Autorité centralisée	Autorité centralisée	Autorité centralisée	Non maîtrisée	Autorité centralisée	Non maîtrisée
Système de garantie	Crédit en intrants	Paiement direct	Avances en intrants	Avances monétaires	Avances monétaires	Avances monétaires
Mécanisme de supervision		PREVU : PEU APPLICABLE		DIFFICILE A REALISER ET COUTEUX		
Rémunération et partage du risque (aléa du marché)	Risque supporté par l'industriel	Respect du pris déterminé en avance	Risque supporté par l'industriel	Risqué supporté par l'agriculteur	Risque supporté par la cave	*
Durée	Saisonnière	Saisonnière	Saisonnière	Saisonnière	Long terme	Saisonnière

Cet événement est très pertinent car il va nous amener à constater que les producteurs de pommes de terre (pour la variété "*diamant*" ou "*disco*" par exemple) qui ont prévu d'établir des contrats avec les industriels-transformateurs dans la plaine de la Béqaa, n'avaient pas le souci de trouver un débouché et de couvrir leurs frais. Leur situation est donc beaucoup plus confortable par rapport aux autres agriculteurs qui se sont endettés pour acheter des graines à leur propre charge et qui s'éprouvent des difficultés d'écoulement.

. L'arrangement contractuel est un vecteur privilégié de l'innovation : la formation des agriculteurs, la vulgarisation des techniques les mieux appropriés peuvent ainsi être traités de l'extérieur. C'est sans aucun doute un avantage pour la majorité des producteurs de fruits et légumes rencontrés qui soufrent d'un manque d'appareil de vulgarisation et d'information de la part des institutions publiques et, surtout qui n'ont pas les moyens de rechercher, d'expérimenter les méthodes de production les mieux adaptées à la solution de leurs problèmes.

. L'arrangement contractuel constitue une source des capitaux : il permet ainsi le transfert vers l'agriculteur des capitaux nécessaires à son équipement et à son fonctionnement. Dans notre étude de cas, nous avons pu remarqué que certaines firmes accordent des moyens sous forme de crédits financiers alors que d'autres les donnent sous forme d'intrants (notamment des semences). Or, l'accès au financement est difficile au Liban. Le taux d'intérêt est élevé et les intrants (comme les semences) présentent une part non négligeable des coûts de production selon la majorité des agriculteurs rencontrés.

. L'arrangement contractuel améliore les perspectives d'activité des exploitations : les producteurs de fruits et légumes intégrées peuvent en fait adapter mieux et plus rapidement leur niveau d'activité aux conditions de la conjoncture.

Les inconvénients de la formule contractuelle forment le contrepoint des avantages que l'on vient de recenser :

. L'arrangement peut entraîner une perte relative d'autonomie de décision de l'exploitant : la liberté de décision ne peut être dorénavant exercée que dans des limites plus réduites, qui sont définies par les exigences de l'industriel. Les mécanismes de coordination (le pilotage technique) que l'on a pu constaté sont centralisés par les industriels rencontrés qui ont choisi d'établir des contrats au delà du marché. En effet, à la recherche d'un produit conforme aux caractéristiques précises qu'ils ont définis et disponible au moment qu'ils ont choisis, ces industriels tentent donc de poser des conditions concernant non seulement les objectifs de la coalition mais aussi les moyens utilisés pour les réaliser. Mais l'agriculteur l'accepte en tant que contrepartie de la réduction de l'incertitude.

. L'arrangement contractuel peut aussi entraîner une réduction du pouvoir de négociation du producteur de fruits et légumes : En cas de surproduction, l'industriel peut utiliser sa situation particulière au sein de la filière pour faire supporter par les exploitations de fruits et légumes une partie, plus ou moins importante, de la baisse du prix afin de sauvegarder en priorité sa propre activité.

. Les obligations financières constituent un autre inconvénient de l'arrangement contractuel : l'agriculteur se trouve totalement dépendant de l'industrie-transformateur.

. Enfin le dernier inconvéniant qu'on peut avancer est que l'adaptation de la gestion de l'exploitation à une situation nouvelle est parfois délicate : certains agriculteurs peuvent avoir des difficultés à intégrer les innovations techniques au rythme auquel elles leur sont proposées.

En ce qui concerne l'industriel-transformateur, les conséquences de l'arrangement contractuel sont différents.

- Conséquences pour les unités de transformation

. La forme contractuelle leur **apporte** avant tout la **régularité et la sécurité d'approvisionnement**.
. Un contrat plus complexe qu'un simple contrat d'achat vente peut également assurer une **meilleure organisation de l'approvisionnement** (répartition des variétés, échelonnement des dates de récolte et par conséquent une meilleure adaptation à la transformation.

Ces deux rôles bénéfiques des rapports contractuels nous paraissent ainsi pertinents dans notre étude de cas surtout qu'ils constituent des problèmes essentiels parmi d'autres de certains industriels rencontrés. C'est le cas notamment de la société *"Al Rabih"* qui se trouve parfois approvisionnée par des variétés de fraises dont il est facile ou difficile d'enlever les feuilles ou les tiges. Il en est de même pour écosser des fèves (tantôt grandes, tantôt petites).

Il est intéressant de rappeler que cette société passe des contrats verbaux (donc informels) avec ses fournisseurs, à la place de contrats commerciaux davantage perfectionnés. Cela a engendré des problèmes : par exemple, elle demande des cornes grecques (appelé *"bamieh"*) dont la taille est d'environ de 4 cm. Il se trouve ainsi approvisionné parfois par des tailles plus grandes sous prétexte que les produits sont calibrés manuellement. Si moins de 10 % de la quantité offerte est de grande taille, il n'aura pas de problèmes avec les acheteurs. Mais il arrive parfois que le taux des grains non souhaités dépasse 65 %, ce qui fait que l'industriel n'a pas non plus la possibilité de les renvoyer aux fournisseurs.

D'autres sociétés rencontrent également des problèmes avec le stade d'amont : l'industrie de conserves *"Chtaura"* en collaboration avec *l'ICARDA* a mis en place une variété de pois chiche intitulée *"Hommos Junto 2"* qui doit correspondre à un rendement de 150-200 kg/dunum. (1 dunum = 932 m², soit presque 1 hectare). La société concernée a distribué ces semences à plusieurs agriculteurs, la surprise est que la production était de 15-60 kg/dunum, ce qui a provoqué une perte considérable à la société. Il faut rappeler que l'arrangement contractuel habituellement utilisé pour l'approvisionnement est de type *"Forward market contract"* plus proche du marché que de l'intégration.

De plus, au moment de la réalisation de notre entretien, cette société souffrait d'un autre problème lié au stade amont. Il s'agit de la variété de petit pois (*"Boléro"*) réservée à la congélation. Du fait d'un climat trop chaud et non compatible avec les caractéristiques du produit en question, un gros problème avec les agriculteurs concernés, ce qui a provoqué la diminution de son prix de vente et son transfert à la chaîne "caning". Bref, cela a finalement abouti à un changement du programme de l'industrie.

Là aussi, il n'y a pas un comportement oisif ou opportuniste des producteurs. Ce sont les conditions climatiques qui ont empêché l'utilisation de cette variété pour la congélation. Les agriculteurs n'y sont pour rien. Il faudrait peut-être trouver l'argument qui serait en mesure d'établir des contrats plus poussés et perfectionnés dans la variabilité climatique et non chez les agriculteurs. En d'autres termes, la variabilité des conditions climatiques peu appropriée au développement de certaines variétés de fruits ou légumes, peut altérer la qualité de la production dans sa finalité, dans le sens de son adaptation au processus de transformation auquel ils allaient être destinés. Les différentes aléas peuvent de même diminuer les rendements et occasionner la perte de la récolte entière.

Ceci provoque pour les industriels une altération de leur processus de production, dans le cas d'une inadaptation des produits. C'est le cas des petits pois non adaptés à la congélation, ou des fraises qui

ne peuvent pas devenir de la confiture ou encore des pommes de terre jamais transformés en "chips". Dans le pire des cas, ils peuvent voir l'approvisionnement en danger. Du côté des agriculteurs, les conditions climatiques remplissaient d'incertitude les revenus qu'ils désiraient obtenir de leur vente.

L'existence de contrats ne peut certes pas changer les contraintes météorologiques mais permet quant même de contourner, d'adoucir ou d'anéantir quelques-uns de ses effets négatifs aussi bien sur les industriels que sur les producteurs.

En outre, l'arrangement contractuel peut constituer un élément de diminution des coûts d'inspection : les coûts de transactions s'élèvent avec la fréquence des échanges et l'incertitude qui entoure l'opération. Dans le cas des fruits et légumes, il est facile de comprendre que la fréquence des échanges soit élevée et que l'incertitude le soit aussi, compte tenu des oscillations climatiques.
Les coûts d'inspection des matières premières sont aussi élevés. Une solution afin de les faire chuter serait de passer des contrats avec les producteurs pour qu'ils soient en mesure d'assurer une livraison avec des caractéristiques bien définies (BARCELO, 1991). Mais les limites de l'arrangement contractuel pour l'industriel-transformateur apparaissent quand même. En effet, l'arrangement contractuel engendre des coûts supplémentaires par rapport à la solution du "spot marché" :

. Les coûts de coordination : liés à la recherche d'un partenaire, à la négociation et à la renégociation d'un contrat...
. Les coûts d'incitation : il s'agit de la lutte contre l'opportunisme et l'allocation des ressources.
. Les autres coûts : il s'agit des avances de campagne, les faveurs que l'industriel-transformateur accorde à l'agriculteur au non du partenariat et généralement les mécanismes de garanties et de surveillance.

Voilà alors les appréciations de l'arrangement contractuel au niveau micro-économique. Avant de passer à la conclusion générale de notre travail, nous allons terminer cette conclusion autour de trois idées permettant de faire le lien entre l'idée de départ de l'étude (la double transition) et les incidences possibles des formes contractuelles les plus proches de l'intégration verticale complète.

❷ Incidences possibles de l'arrangement contractuel au niveau macro-économique

Les contrats pourraient constituer :
. d'une part, un instrument de réorganisation de la filière "fruits et légumes" dans une période où l'économie libanaise passe d'une économie de désordre à une économie de plus en plus normale,

. d'autre part, instrument d'amélioration des performances de la filière étudiée et d'augmentation de sa compétitivité dans le cadre d'un marché en forte expansion dans la région méditerranéenne du sud. Bref, ils pourraient contribuer à insérer la filière en question d'une façon plus aisée dans un marché mondial, globalisé et de plus en plus concurrentiel.

Conclusion générale

Notre travail se proposait d'étudier la filière "fruits et légumes" ainsi que les formes de coordination entre agriculteurs et industriels-transformateurs au Liban.

La réalisation de ce travail s'est poursuivie en deux étapes que l'on a pu développer en trois phases : étude documentaire, entretiens et enquêtes. Ceci nous a amené à structurer notre thèse en trois grandes parties : la première partie a un caractère méthodologique, c'est une recherche des outils conceptuels appropriés. La deuxième partie présente une description globale de la filière "fruits et légumes" et la troisième partie propose une typologie et une analyse des formes de coordination entre les unités de transformation visitées et les producteurs rencontrés.

Avant d'avancer les conclusions, nous rappelons que l'approche filière complétée par la théorie des coûts de transaction, notamment la théorie bilatérale des contrats, ont été les outils d'analyse adoptés. Ainsi, il nous a été utile de réaliser une combinaison de celles-ci, qui convienne à notre problématique. L'approche filière nous a permis de décrire la filière en soulignant ses principales difficultés alors que la théorie des contrats s'est avérée être un outil d'approfondissement de l'étude des formes de coordinations bilatérales entre les agriculteurs et industriels transformateurs.

L'approche filière trouve en fait son origine dans une volonté de disposer d'une description significative du système productif, la définition de L. MALASSIS (VI ème rencontre AGROPOLIS) de la filière nous parait la plus complète et mérite d'être rappelée : "la filière se rapporte aux itinéraires suivis par un produit, ou une catégorie de produits de la production jusqu'au stade final d'utilisation ; elle concerne l'ensemble des agents (administrations et entreprises) et des opérations (production, transformation, répartition, financement etc.) qui concourent à la formation d'ajustement des flux de produits et des facteurs de production en différents points de filière".

❶ **Sur l'étude globale de la filière :** l'approche filière adoptée d'abord nous a permis donc de mettre en évidence quelques résultats intéressants. Après une analyse descriptive de la filière, nous pouvons avancer les conclusions essentielles ayant trait aux différents niveaux de la filière :
- Au niveau de la production : un manque d'encadrement technique et financier et une instabilité des revenus constituent les deux soucis essentiels de la majorité des agriculteurs rencontrés.
- Au niveau de la transformation : les conditions d'un "bon" approvisionnement deviennent de plus en plus nécessaires alors que celles de l'écoulement, tant sur le marché local qu'à l'extérieur, deviennent aussi de plus en plus sévères
- Au niveau de la distribution locale : les systèmes d'écoulement des produits destinés à la consommation à l'état frais sont "quelque peu archaïques".
- Au niveau du marché extérieur : on assiste à un déclin de la compétitivité des fruits et légumes frais mise en évidence par la perte progressive des parts de marché à l'exportation.
- Au niveau institutionnel : selon les acteurs rencontrés, l'intervention de l'Etat dans la recherche agronomique, dans l'octroi de crédit ainsi que dans la vulgarisation agricole est encore faible. En d'autres termes, le système public de vulgarisation est presque "inexistant" au Liban selon la majorité des agriculteurs rencontrés. Ces agents souhaiteraient que l'Etat accentue ses tâches vis-à-vis de l'organisation de la filière étudiée.

Les organismes privés tel que les entreprises de transformation peuvent sans doute prendre en charge certaines de ces tâches. Le fait que quelques de ces dernières remplissent ce rôle, même si c'est dans

leur propre intérêt, représente un atout important. Mais elles réclament sans doute que l'Etat devrait aussi poursuivre son rôle en matière d'infrastructure (aménagement des chemins d'approvisionnement, électricité, téléphone ...) afin d'assurer un "bon" approvisionnement.

Avant d'expopser les conclusions essentielles de notre étude de transaction, on rappelle encore une fois que l'approche filière et la théorie des coûts de transaction nous a alors permis de décrire la filière en soulignant ses principales difficultés.

❷ **La théorie des coûts de transaction** s'est avérée être un outil d'analyse très intéressant qui modifient les conclusions à avancer.

Les contrats peuvent alors devenir le cadre d'une tâche de vulgarisation technique et d'un programme de crédit en intrants. De même, ils peuvent constituer comme un moyen d'améliorer l'approvisionnement des industries et de sécuriser les revenus des producteurs en adoucissant les fluctuations de prix de marché.

Pour le faire ainsi d'une façon efficace, des accords plus complexes que des simples contrats d'achat-vente, une fois la récolte faite, et les produits mis en marché, s'avèrent nécessaires. Or, les arrangements contractuels qu'on a pu observé sont nombreux et variés et chacun d'entre eux comporte un degré plus ou moins élevé d'interrelation entre les acteurs.

Bien que certaines formes contractuelles soient simples, peu perfectionnées et parfois trop faibles pour prévenir toutes les contingences qui peuvent avoir lieu lors d'une transaction, elles constituent quand même des dispositifs institutionnels pour remédier aux dysfonctionnements du marché. Elles proposent aussi un moyen de réduire ou d'anéantir les incertitudes qui pèsent sur la transaction.

Une bonne façon de montrer que les contrats sont susceptibles d'améliorer la coordination entre les acteurs et de réduire les effets indésirables du fonctionnement du marché, peut-être de voir les difficultés rencontrées par certains industriels qui ne se contentent que d'arrangements contractuels assez simples.

La théorie bilatérale des contrats s'est avérée alors être un outil d'approfondissement de l'étude des formes de coordinations bilatérales entre les agriculteurs et industriels transformateurs. Mais des limites apparaissent quand même.

Enfin, nous ne pouvons pas terminer avec cette recherche sans parler de ses apports et limites.

Cette thèse réalisée pour une période environ de neuf mois, nous a permis d'apprendre comment mener un travail de recherche. Grâce à cette pratique, nous avons pu valoriser des connaissances théorique

Les résultats atteints (analyse des enquêtes...) peuvent être considérés comme une contribution importante. Ce travail peut-être considéré comme une première analyse de ce genre faite dans notre pays. Cette étude s'ajoute aussi au petit nombre de références bibliographiques concernant cette filière. De plus, notre étude a permis la vérification de nos hypothèses de base qui se résument ainsi :

. La "filière fruits et légumes frais" est un système dont son fonctionnement est lié à l'articulation des agents et des flux entre eux.

. Les conditions de compétitivité de la filière étudiée ne peuvent être seulement liées au coût de production mais devraient être, en plus, rapportés à des formes hiérarchiques, institutionnelles qui sont importantes.

Cependant, notre statut d'étude en tant qu'élève-chercheur ne nous permet pas d'apporter de "grosses" critiques sur la méthodologie adoptée (notamment sur le cadre théorique). Mais nous avons pu remarqué, au moment du déroulement de l'enquête, que la théorie bilatérale des contrats, semble présenter "quelques petites insuffisances". Nous nous permettons ainsi de dégager les principales lacunes de cette théorie.

Lorsqu'un industriel-transformateur entretient plusieurs relations contractuelles, avec plusieurs partenaires, la théorie ne permet pas de rendre compte des mécanismes de gestion de ce "portefeuille" de contrats. De même, la théorie des coûts de transaction ne mesure pas l'incidence d'une relation contractuelle sur le choix d'un autre contrat.

Enfin la dernière limite, c'est que le fait de n'analyser que les relations bilatérales ne permet pas de prendre en compte des formes d'organisations informelles, comme la confiance ou des formes d'organisation collectives de l'agriculture familiale. L'utilisation de la main-d'oeuvre familiale permet d'aboutir à des coûts de production élevés mais qui sont diminués par le fait qu'elle n'est pas rétribuée par le prix de marché. Ceci constitue une forme de sous-paiement et une optimisation des liens familiaux, ce qui permettrait à des formes de production et d'organisation de se maintenir.

Par ailleurs, la compétitivité et la dynamique de la filière n'est pas uniquement liée à la bonne décision de l'Etat. Il y a aujourd'hui un aspect fondamental qui est de savoir comment s'articule la dynamique de l'Etat à la dynamique économique et à la coordination des acteurs. Notre travail pourrait se poursuivre selon différentes théories (l'Ecole de *public choice*, l'analyse des réseaux familiaux, l'analyse du clientélisme en Sciences Politiques etc.) pour essayer de comprendre l'articulation entre l'Etat, la dynamique économique et la coordination entre acteurs.

Annexes

Sigles et abréviations

AOAD : Arabic Organisation for Agricultural Development

BM : Banque Mondiale

CREAL : Centre de Recherche et d'Etudes Agronomiques Libanais

CMC : Conserves Modernes de Chtaura

ENSA-M : Ecole Nationale d'Agronomie de Montpellier

ESIAM : Ecole Supérieure d'Agronomie Méditerranéenne

FFL : Filière "Fruits et Légumes"

FFLL : Filière "Fruits et Légumes" Libanaise

FAO : Food and Agricultural Organisation

FIDA : Fonds International de Développement Agricole

GATT : General Agreement on Trade and Taxes

ICARDA : Centre International de Recherche Agricole dans les Régions Arides

IRAL : Institut de Recherche Agronomique du Liban

L.L. : Livre Libanaise

UE : Union Européenne

PVD : Pays en Voie de Développement

Liste des figures

Figure n° 1 et n° 2 : Structure de la production végétale libanaise en 1994 p 9
Figure n° 3 : Parts des divers produits alimentaires exportés en 1992 p. 10
Figure n°4 : Principaux pays importateurs de fruits et légumes libanais en 1993. p. 11
Figure n° 5 : Evolution de la production des principaux fruits frais p. 32
Figure n° 6 : Évolution de la superficie cultivée des principaux fruits p. 32
Figure n° 7 : Évolution de la production des principaux légumes p. 33
Figure n° 8 : Evolution de la superficie cultivée en légumes p. 34
Figure n° 9 : La répartition des usines de produits alimentaires. Total : 4.838 usines fruits et légumes destinés à la consommation à l'état frais p. 36
Figure n° 10 : Evolution de l'exportation de certains fruits frais p. 42
Figure n° 11 : Part des principaux produits dans les exportations de principaux fruits (1994) p. 42
Figure n° 12 : Part des principaux produits dans les exportations de principaux légumes (94) p. 43
Figure n° 13 : Part des principaux fruits importés en 1994 p. 44
Figure n° 14 : Part des principaux légumes importés en 1994 p. 45
Figure n° 15 : Estimation de l'évolution de la consommation de fruits et légumes frais p. 48
Figure 16 : La consommation des principaux produits alimentaires au Liban (en kg/tête) p. 48
Figure 17 : Consommation des principaux fruits en Méditerranée sud (kg/tête/an): moyenne 1984/86 p. 49
Figure n° 18 : Consommation des principaux fruits en Méditerranée Sud (kg/tête) : moyenne 1984-86 p. 50
Figure n° 19 : Evolution de la consommation des fruits dans quelques pays méditerranéens en kg/tête/an. Période 1972-74 à 1984-86 p. 50
Figure n° 20 : Evolution de la consommation des légumes dans quelques pays méditerranéens en kg/tête/an. Période 1972-74 à 1984-86 p. 51
Figure n ° 21 : Répartition de la superficie irriguée sur le territoire libanais p. 55
Figure n° 22 : Estimation de la part de la production annuelle de quelques unités de transformation de fruits et légumes libanaises p. 62
Figure n° 23 : La répartition de la production de l'unité IFCO p. 63
Figure n° 24 : Volumes des produits transformés vendus par l'industrie "CMC"(1993 et 1994) p. 64
Figure n° 25 : Part des principaux pays clients de F et L transformés par "CMC" en 1994 p. 64
Figure n° 26 : Durée de vie après récolte de quelques fruits p.72
Figure n° 27 : Tableau des périodes d'apparition de la production de quelques F et L libanais p. 72
Figure n° 28 : Evolution mensuelle des prix à la consommation de certains légumes en 1995 p. 74
Figure n° 29: Evolution mensuelle des prix à la consommation de certains fruits en 1995 p. 74
Figure n° 30 : Comparaison de charges moyennes de certaines cultures fruitières en 1995/96 p. 77
Figure n° 31 : Comparaison de charges moyennes de certaines cultures légumières en 1995/96 p. 78

Liste des schémas

Schéma n° 1 : Les principaux flux physiques de la FFLL en 1994 p. 10
Schéma n° 2 : La répartition de la surface de fruits et légumes par région (année 1994 - en dunum) p. 103
Schéma n° 3 : La répartition de la production de fruits et légumes frais par région (année 1994 - en volume) p. 104
Schéma n°3 bis : Les parts des principaux fruits et légumes frais dans la production totale de chaque région (année 1994 - en volume) p. 105
Schéma n ° 4 : La filière "fruits et légumes" libanaise : structures, acteurs, cadre institutionnel p. 39
Schéma n° 5 : Les principaux pays clients du Liban en 1994 (Exportations libanaises de fruits et légumes frais par pays en volume) p. 106
Schéma n° 6 : Les principaux pays fournisseurs du Liban en 1994 (Importations libanaises de légumes frais par pays en volume). p. 107
Schéma n° 7 : La localisation et la part de production des unités de transformations visitées p. 108
Schéma n° 9 : Schéma simplifié de la FFL et de ses principaux problèmes p. 66

Liste des tableaux

Tableau n° 1 : Place des échanges internationaux de fruits et légumes dans les échanges agricoles et totaux1984/86 p. 11
Tableau n° 2 : Identification des quatre sous-systèmes de production p. 21
Tableau n° 3 : Attributs du processus de contractualisation p. 23
Tableau n° 4 : Le calendrier d'importation des fruits et légumes p. 109
Tableau n° 5 : Les huit groupes principaux d'aliments p. 110
Tableau N° 6 : Typologie des Modèles de Consommation Alimentaires statistiques moyens p. 111
Tableau n° 7 : La consommation alimentaire des principaux produits (en tonnes) p. 112
Tableau n°8 : La consommation alimentaire des principaux produits (en kg/tête) p. 113
Tableau n° 9 : Fréquence de consommation des aliments "muné" (première enquête) p. 114
Tableau n° 10 : Fréquence de consommation des aliments "muné" (première enquête) p. 115
Tableau n° 11 : Les projets de développement en cours assurés par la FAO p. 115
Tableau n° 12 : Les projets assurés et exécutés par la FAO p. 116
Tableau n° 13 : Les tarifs des taxes douaniers sur les fruits et légumes frais et conservés p. 116
Tableau n° 14 : Distribution des exploitations de l'échantillon par tranches de superficies p. 59
Tableau n° 15 : La place des fruits et légumes dans les différents types d'exploitations p. 60
Tableau n° 16: Identification, localisation des principales unités de transformation de FLL p. 117
Tableau n° 17 : Schéma récapitulatif des différentes formes de coordination entre industriels et producteurs de fruits et légumes selon les types de production p. 82
Tableau n° 18 : Etude précise de la nature des contrats par la grammaire de Brousseau p. 90

Annexes

Annexe A :
Schéma N° 2 à N° 7 p.103

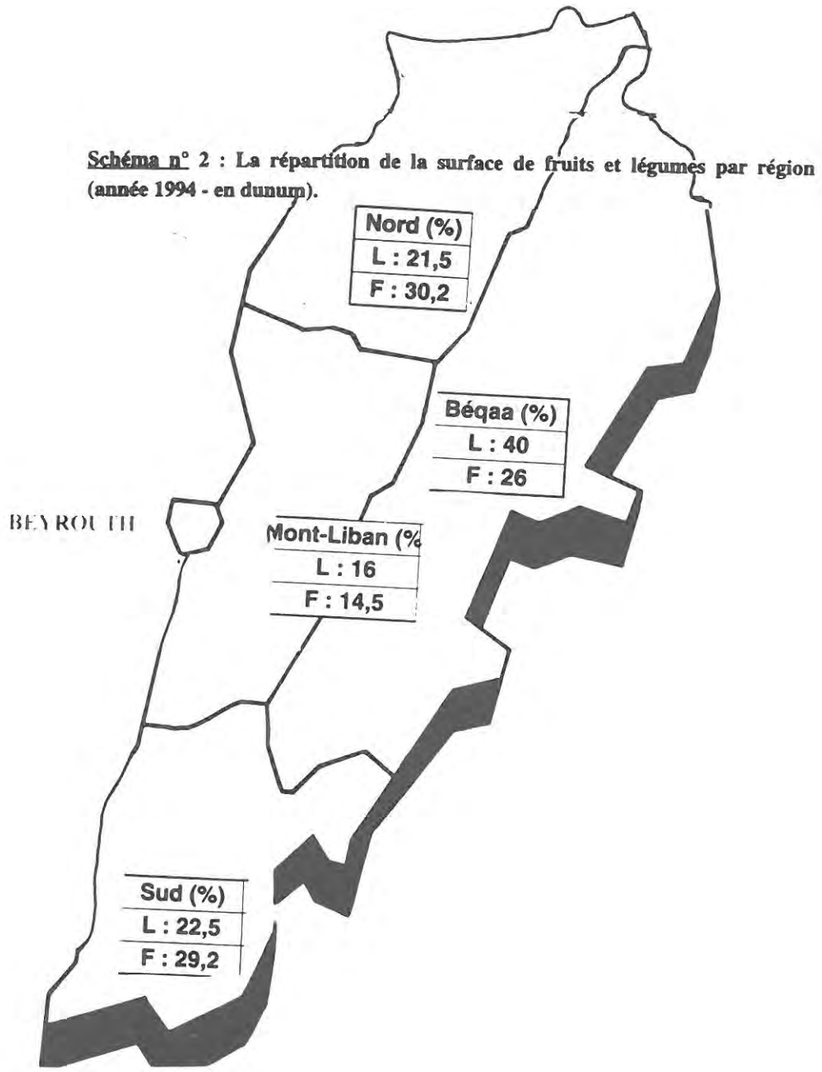
Annexe B :
Tableau n° 4 à N° 18 p.109

Annexe C :
Questionnaire d'enquête. p. 119

Annexe D:
Fiches de quelques exploitations en fonction de la superficie p. 125

Annexe A :

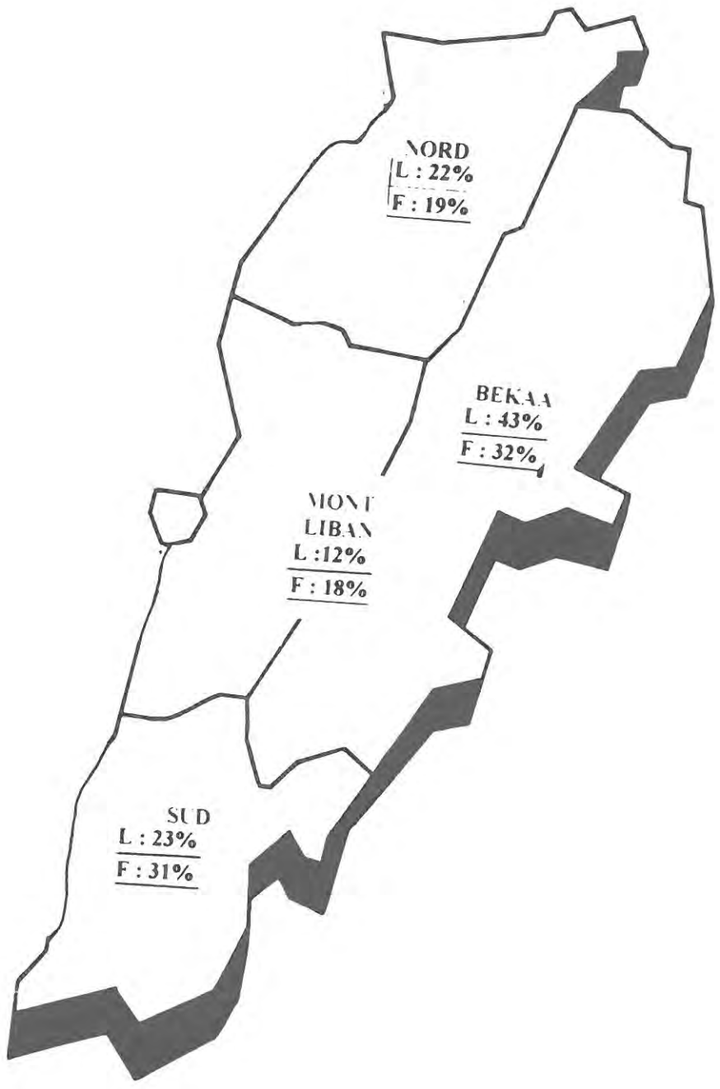
Schéma n° 2 à N° 7



<u>Schéma n°</u> 2 : La répartition de la surface de fruits et légumes par région (année 1994 - en dunum).

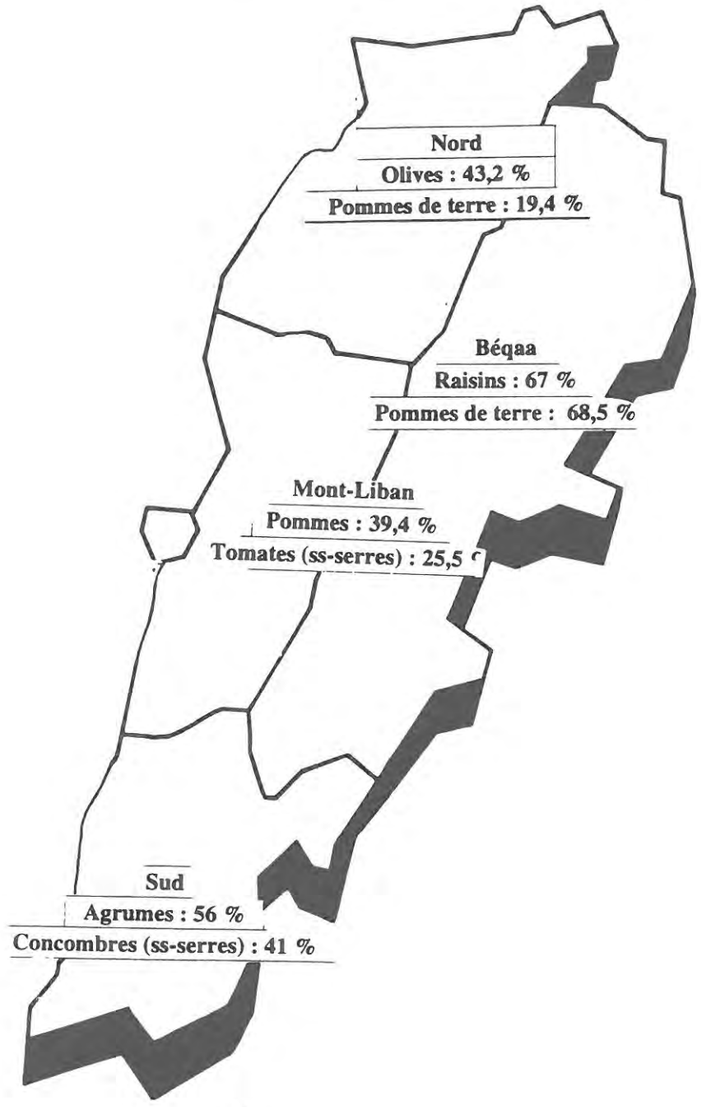
Source : Nos soins à partir des statistiques du Ministère de l'Agriculture.

Schéma n° 3 :La répartition de la production de fruits et légumes frais par région (année 1994 - en volume)



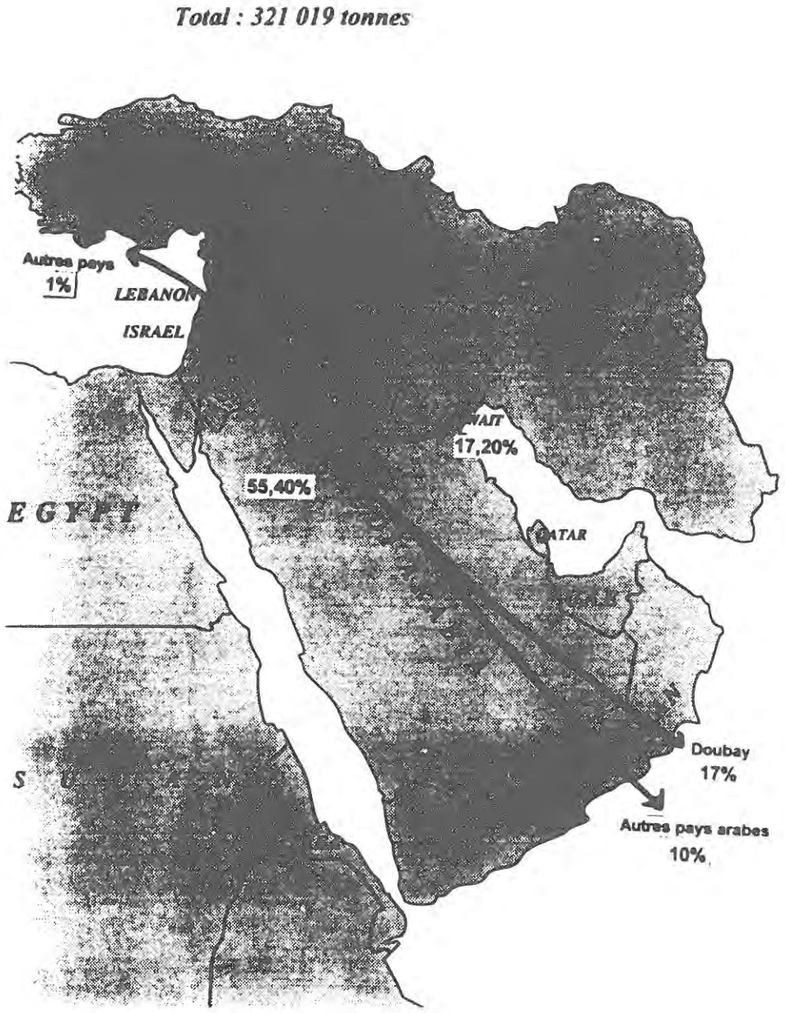
Source : Nos soins à partir des statistiques du Ministère de l'Agriculture.

Schéma n° 3 bis : Les parts des <u>principaux</u> fruits et légumes frais dans la production totale de chaque région (année 1994 - en volume)



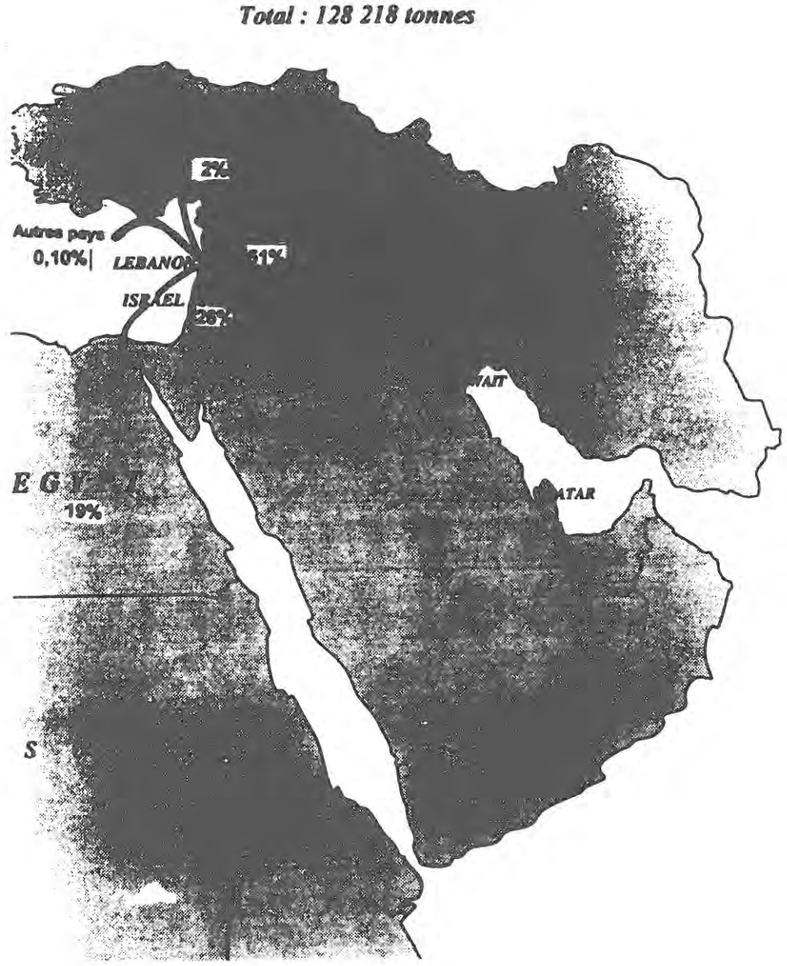
Source : Nos soins à partir des statistiques du Ministère de l'Agriculture.

Schéma n° 5 : Les principaux pays clients du Liban en 1994.
(Exportations libanaises de fruits et légumes frais par pays en volume).



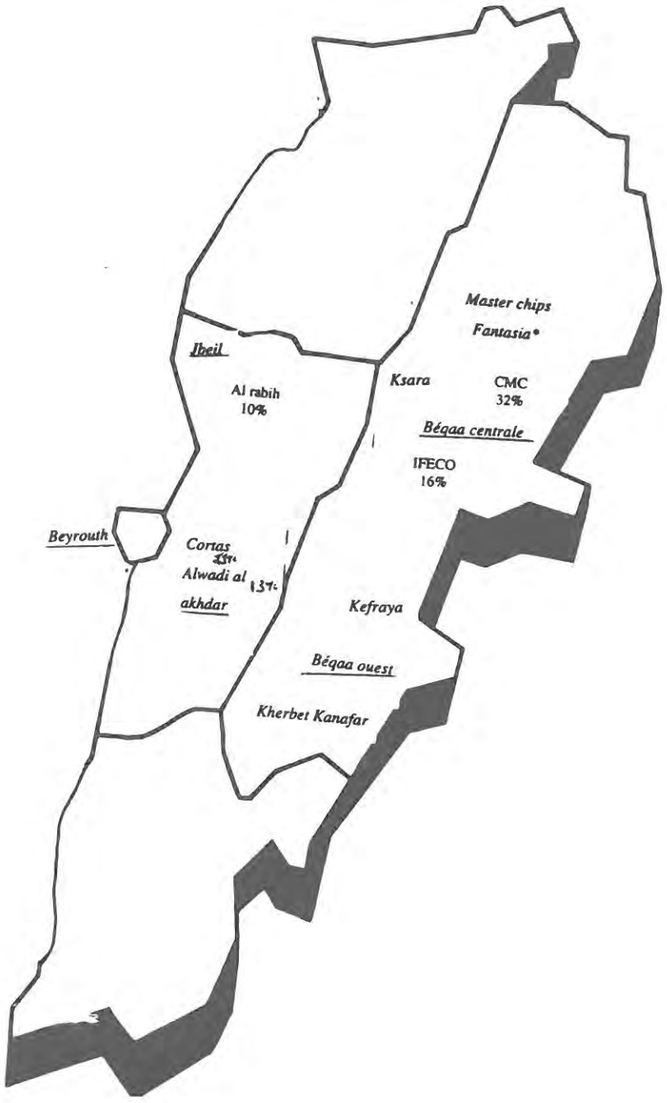
Source : Nos soins à partir des statistiques du Ministère de l'Agriculture.

Schéma n° 6 : Les principaux pays fournisseurs du Liban en 1994.
(Importations libanaises de légumes frais par pays en volume).



Source : Nos soins à partir des statistiques du Ministère de l'Agriculture.

Schéma n° 7 : La localisation et la part de production des unités de transformations visitées.



Source : Nos soins

Annexe B :

Tableaux n° 4 à n° 18

Tableau n° 4 : Le calendrier d'importation des fruits et légumes

Types de produit	Période
Légumes	
Pommes de terre*	de 1er février à 30 Avril
Oignons	de 1er janvier ⇨ 30 Avril
Ail	de 15 décembre ⇨ 15 Mars
Tomates	1décembre ⇨ 15 Mars
Courgettes	1décembre ⇨ 31 Mars
Haricots verts	15 novembre ⇨30 Avril
Choux et choux-fleurs	1 février ⇨ 31 Mars
Cornes grec	1 décembre ⇨ 30 Juin
Pastèques	1 octobre ⇨ 15 Mai
Melons	1 octobre ⇨ 15 Juin
Poivrons	1 décembre ⇨ 31Mai
Aubergines	1 décembre ⇨ 30 Avril
Fèves vertes et petit pois	1 octobre ⇨ 31 Mars
Fruits	
Poires	1 décembre ⇨ 30 Avril
Raisins	1 avril ⇨ 30 Juin
Pêches	1 décembre ⇨ 30 Avril
Abricots	1 octobre ⇨ 30 Avril
Bananes	1 Juin ⇨ 15 Août
Grenades	1 décembre ⇨ 30 Juin
Pistaches verts	1 décembre ⇨ 30 septembre

Source : Ministère de l'Agriculture Beyrouth, Août 1995

Tableau n° 5 : Les huit groupes principaux d'aliments

Types d'aliments	Produits F.A.O.	Groupes retenus
Glucides	- Sucre et miel	SM
	- Céréales	CR
	- Racines et tubercules	
	- Fruits	FL
	-☞ Légumes	
Protides	- Légumineuses (légumes secs)	LS
	- Viandes et abats	
	- Oeufs	VO
	- Poissons et fruits de mer	PS
	- Lait	LT
Lipides	- huiles et graisses végétales	
	- Huiles et graisses animales	MG
	- Noix et oléagineux	
	- Epices	
	- Stimulants	
	- Boissons alcoolisées	

Source : **Malassis, L; Padilla, M.** - *Essai de typologie mondiale des modèles de consommation alimentaire.* - Montpellier : Institut Agronomique de Montpellier (IAM), 1980. - p3.

Tableau n° 6 : Typologie des Modèles de Consommation Alimentaire statistiques moyens.

Qualification		Aliments caractéristiques	Pays
1 Anglo-saxon		LT, SM, VO	Etats-Unis, Australie, Canada, Irlande, Pays-Bas, Royaume-Uni
2 Européen Continental		VO, MG	Belgique, Luxembourg, France, Allemagne
3 Scandinave		PS, LT (SM)	Norvège, Danemark, Suède, Finlande, Islande
4 Japonais		PS, CR	Japon, Hong-Kong, Malaisie, Corée
	Japonais traditionnel	PS, CR	Sénégal
5 Méditerranéen	Méditerranéen Européen	SR, LS, FL (VO)	Grèce, Italie, Israël, Malte, Chypre, Bulgarie
	Méditerranéen Africain	**CR, LS, FL**	Turquie, Egypte, Libye, **Liban**, Syrie, Arabie Saoudite, Panama, Paraguay, Cameroun, Cote d'Ivoire
	Méditerranéen Japonais	PS, CR, Fl, LS	Portugal, Espagne, Singapour, Nouvelle Guinée
	Méditerranéen Equatorien	LS, FL, SM	Colombie, Equateur, Venezuela, Costa Rica
6 Est-Européen (diversifiée)			URSS, Pologne, Tchécoslovaquie, R.D.A., Hongrie, Autriche, Suisse
7 Uruguayen		CR, VO	Uruguay, Mongolie
	Uruguayen Méditerranéen		Argentine
8 Traditionnel	Traditionnel Agricole	CR, LS	☞ Maroc, Tunisie, Iran, Irak, Algérie, Jordanie, Yémen, Albanie
			☞ Soudan, Ethiopie, Nigeria, Guinée, Kenya, Togo
			☞ Angola, Bénin, Burundi, Mozambique, Zaïre, Mali, Tchad
			☞ Brésil, Chili, Guyane, Pérou, Mexique, Guatemala, Nicaragua,
			☞ Chine, Inde, Laos, Pakistan
		CR, LS (VO)	Yougoslavie, Roumanie
		RC (féculent céréalier)	Congo, Centrafrique, Liberia, Zambie
		C (PS)	Vietnam, Thaïlande, Indonésie
		C (céréalier)	Afghanistan, Bangladesh
	Traditionnel mixte	CR, LT	Mauritanie, Somalie

Source : MALASSIS, L; PADILLA, M. - *Essai de typologie mondiale des modèles de consommation alimentaire.* - Montpellier : IAM, 1980. - p 7.

CR = *Céréales + racines et tubercules* ***VO*** = *Viande et oeufs*
SM = *Sucre et miel* ***LT*** = *Lait*
FL = *Fruits et légumes* ***PS*** = *Poissons*
LS = *Légumes secs* ***MG*** = *Matières grasses*

Le pays considéré comme représentatif est souligné.

Tableau n° 7 : La consommation alimentaire des principaux produits (en tonnes)

	1970	1980				1990						2000					
		Prix 1970		Prix 1980		Prix 1970			Prix 1980			Prix 1970			Prix 1980		
		a)	b)	a)	b)	c)	d)	e)	c)	d)	e)	c)	d)	e)	c)	d)	e)
Blé	324	406	383	409,5	387	517	523	527	522	528	532	650	667	671	656	674	678
Riz	38	46,6	44,2	47	44,7	59,9	61,2	62	60,4	62	62,6	77,2	82	84	77,9	83,1	84,7
Sucre brut	72,3	82,9	80,4	87,1	84,4	110	116	120	115	121	125	152	177	185	159	184	192
Légumes	227	265	256	244	236	348	365	375	320	336	345	472	524	537	435	482	494
P. de terres	57,4	71	67,2	68,5	64,9	90,9	92,5	93,4	87,7	89	90,4	116	122	124	112	119	120
Mandarines	62,6	69,6	68,3	67,3	66	93,3	100	104	90,1	97	101	133	156	161	129	150	156
Citrons	23,5	28	26,9	27,7	26,6	36,4	37,8	38,5	36	37	38,1	48,2	52	53	47,6	51,5	53
Bananes	23,5	28,2	26,9	27,8	26,6	36,5	37,8	38,6	36	37	38,1	48,3	53	54,7	47,7	52,6	54
Autres fruits	171	204	195	201,4	193	265	275	280	262	271	277	350	379	386	346	374	381
Boeuf et veau	20,4	22,3	22	17,9	17,9	30,1	32,7	34,3	24,5	27	28,7	44	54	57	37,2	47,1	50
Mouton et Agnea	17,2	17,8	17,9	12,6	13	24,6	27,3	29,1	18	21	22,5	37,8	49	51,8	29,8	40,5	44
Poulet	20,6	21,4	21,3	26,9	26,9	29,3	32,7	25,1	36,9	41	44,2	46,2	66	76,4	58,2	82,6	92
Oeufs	7,8	8,6	8,4	10	9,8	11,5	12,5	13,1	13,4	14	15	16,9	21	21,9	19,1	22,9	24
Lait entier	51,4	53,4	53,6	47	47,6	73,6	82	87,2	65,5	74	79,1	113	146	155	104	136	145
Lait écrémé	82,2	89,8	88,6	82,9	82,2	121	131	138	112	123	129	177	217	229	167	207	219
Fromage	14,8	15,8	15,7	14,2	14,3	21,5	23,6	25	19,6	22	23	32,3	41	43	29,9	38,1	41
Beurre	4,7	5,5	5,3	5,5	5,3	7,2	7,5	7,8	7,2	7,6	7,8	9,8	11	11,5	9,8	11,1	12
H. végétales	22	26,3	25,2	26,4	25,3	34,2	35,5	36,2	34,3	36	36,3	45,3	49	49,8	45,3	49	50

Source : VERCEUIL, J. - Etude de reconstruction et de développement de l'agriculture. -
Annexe technique 2 : situation de l'agriculture et orientations générales du développemnt. -
Beyrouth : Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), 1980. - p 28.

Tableau n° 8 : La consommation alimentaire des principaux produits (en kg/tête)

	1970	1980				1990						2000					
		Prix 1970		Prix 1980		Prix 1970			Prix 1980			Prix 1970			Prix 1980		
		a)	b)	a)	b)	c)	d)	e)	c)	d)	e)	c)	d)	e)	c)	d)	e)
Blé	131	128	129	129,5	131	130	131	132	131	132	133	133	136	137	134	138	139
Riz	15,4	14,7	14,9	14,9	15,1	15	15,3	15,6	15,1	16	15,7	15,8	17	17,2	15,9	17	17
Sucre brut	29,3	26,2	27,2	27,5	28,5	27,4	29,1	30,1	28,8	30	31,4	31,1	36	37,8	32,5	37,6	39
Légumes	92,1	83,9	86,5	77,2	79,6	87,2	91,5	94	80,3	84	86,5	96,6	107	109	88,9	98,6	101
P. de terres	23,2	22,5	22,7	21,7	21,9	22,8	23,2	23,4	22	22	22,6	23,7	25	25,4	22,9	24,2	25
Mandarines	25,3	22	23,1	21,3	22,3	23,4	25,1	26,2	22,6	24	25,3	27,2	32	33	26,3	30,7	32
Citrons	9,5	8,9	9,1	8,8	9	9,1	9,5	9,7	9	9,4	9,5	9,8	11	10,8	9,7	10,5	11
Bananes	9,5	8,9	9,1	8,8	9	9,1	9,5	9,7	9	9,3	9,5	9,9	11	11,2	9,8	10,8	11
Autres fruits	69,1	64,4	66	63,7	65,2	66,4	68,8	70,2	65,6	68	69,4	71,6	77	78,8	70,8	76,5	78
Boeuf et veau	8,3	7,1	7,4	5,7	6	7,5	8,2	8,6	6,1	6,8	7,2	9	11	11,7	7,6	9,6	10
Mouton	6,9	5,6	6	4	4,4	6,2	6,9	7,3	4,5	5,2	5,6	7,7	9,9	10,6	6,1	8,3	8,9
Poulet	8,3	6,8	7,2	8,5	9,1	7,3	8,2	8,8	9,2	10	11,1	9,5	13	15	11,9	16,9	19
Oeufs	3,2	2,7	2,8	3,2	3,3	2,9	3,1	3,3	3,3	3,6	3,7	3,5	4,2	4,5	3,9	4,7	5
Lait entier	20,8	16,9	18,1	14,9	16,1	18,5	20,5	21,8	16,4	19	19,8	23,2	30	31,8	21,2	27,7	30
Lait écrémé	33,3	27,4	29,9	26,2	27,8	30,3	32,9	34,5	28,2	31	32,4	36,2	44	46,9	34,1	42,2	45
Fromage	6	5	5,3	4,5	4,8	5,4	5,9	6,3	4,9	5,4	5,8	6,6	8,3	8,8	6,1	7,8	8,3
Beurre	1,9	1,7	1,8	1,7	1,8	1,8	1,9	1,9	1,8	1,9	1,9	2	2,3	2,4	2	2,3	2,4
H. végétales	8,9	8,3	8,5	8,3	8,5	8,6	8,9	9,1	8,6	8,9	9,1	9,3	10	10,2	9,3	10	10

Source : VERCEUIL, J. - Etude de reconstruction et de développement de l'agriculture. -
Annexe technique 2 : situation de l'agriculture et orientations générales du développemnt. -
Beyrouth : Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), 1980. - p 27.

a) Population : 3,161,000
b) Population 2,961, si 200,000 émigrés ou décédés
c) Croissance à 5 %
d) Croissance à 7,5%
e) Croissance à 7,5 % et maintien des transferts de l'extérieur.

Tableau n° 9 : Fréquence de consommation des aliments "*muné*"
Première enquête, du 26.1.1981 au 25.2.1981 (31 jours) à Hizzin (Béqaa centrale).

Type de produit	Petit déjeuner	Déjeuner	Dîner
			1
Labné 9	17		
Lait	11		
Lait/riz	2		
Olives	**10**	**8**	**9**
Oeufs	2	5	4
Thym	2		
Foie de mouton	3		
Pomme de terre	**1 (frites)**	**12**	**11 (2 restes)**
Awarma 10	1 (avec kishk)	17	18 (6 restes)
Viande fraîche		8 (6 grillée ou frite ou *kafta* + 2 *Kebbé*)	4 (3 grillée + 1 rissolée)
Poulets		1 (frits)	1 (bouillis)
Kishk 11	1	2	7
Burghol 12		9	8 (4 restes)
Riz	2 (avec lait)	6	5 (3 restes)
Haricots		**5**	**2 (des restes)**
Pois chiches	**1(à l'huile de sésame)**	**3**	**5 (2 restes; 2 à l'huile de sésame)**
Lentilles		**1**	**3**
Fèves	**2**	**1**	
Haricots secs		**2**	**1 (restes)**
Yaourt		13	11
Confitures (de figues, abricots, citrouilles).		**2**	**1**
Figues sèches		**1**	**1**
Tomates et laitues fraîches	**2**	**2**	**5**
Choux-fleurs			**1**
Pâtes			1
Fromage industriel	1		

Source : KANAFANI-ZAHAR, A. - *Mune : la conservation alimentaire traditionnelle au Liban.* - Paris : Ed. de la Maison des sciences de l'homme, 1994. - p 200.

9 La labné est obtenue en faisant égoutter le lactosérum du yaourt.
10 La awarma, viande confite, est la seule forme de viande conservée au Liban. La viande utilisée provient de moutons gavés à la main et consiste en morceaux de viande frits dans la graisse et conservée dans celle-ci. Elle est employée dans la plupart des plats à base de viande. Elle est également cuisinée avec le kishk, frite avec des oeufs, et utilisée dans la farce des rissoles au kishk et aux pois chiche, des boulettes de kebbé...
11 Le kishk est un aliment obtenu par la fermentation d'un mélange de burghol et d'un ou plusieurs dérivés du Lait.
12 Blé étuvé et broyé.

Tableau n°10 : Fréquence de consommation des aliments "*muné*"
Deuxième enquête, du 3.1.1988 au 14.3.1988 (14 jours) à Yunin (Béqaa centrale).

Type de produit	Petit déjeuner	Déjeuner	Dîner
Labné	4		
Olives	**8**	**4**	**7**
Oeufs	2	1	
Thym (galettes)	2	1 (restes)	
Kishk	6		
Pommes de terre		**7**	**7 (4 restes)**
Awarma	1 (restes)	3	3 (restes)
Viande fraîche		5	5 (restes)
Burghol	2 (restes)	8 (1 restes)	7 (restes)
Riz	2 (restes)	7 (2 restes)	7 (restes)
Pois chiches		3 (1 restes)	2 (restes)
Lentilles	3 (restes)	5 (1 restes)	6 (restes)
Haricots secs	**1 (restes)**	**2 (1 restes)**	**2 (restes)**
Confitures (abricots, figues)	**1**	**4**	**4**
Navets		**10**	**4**
Pickles de *mïté* 13			**2**
Amarante séchée		1	1
Epinards		1	
Halawé 14	1	1	2
Figues sèches			**1**
Cacahuètes		**1**	**1**
Pois chiches grillés			1
Grenades		**1**	**1**

Source : KANAFANI-ZAHAR, A. - *Mune : la conservation alimentaire traditionnelle au Liban.* - Paris : Ed. de la Maison des Sciences de l'Homme, 1994. - p 201.

Tableau n° 11 : Les projets de développement en cours assurés par la FAO.

Types de projet	Montant en USD
"Formation du personnel des services centraux et régionaux du Ministère de l'Agriculture"	297.000,00
"Fourniture d'Urgence de Matériel et d'Equipement de pêche"	350.000,00
"Campagne de vaccination des troupeaux contre Foot and Mouth Disease"	24.000,00
"Urgent Provision of Basic Inputs in South Lebanon and West Bekaa"	1.300.000,00
"Pilot project for the Strengthening of the agriculture Extension Service"	60.000,00
"Integrated Area Development Projet Baalbeck-Hermel"	1.424.550,00**
""Réhabilitation du Ministère de l'Agriculture" Phase II	452.237,00
"Renforcement du contrôle sanitaire des denrées alimentaires d'origine animale"	709.166,00
"Amélioration et Développement de l'Oléiculture au Sud-Liban"	528.500,00
"Assistance à la Planification et à l'Analyse des Projets Agricoles"	225.000,00
"Assistance au reboisement" Phase II	155.000,00
"Assessment and Strenthening of Plant Quarantine capabilities"	300.000,00

13 Il s'agit d'une variété locale de concombres.
14 Pâtes de sézame.

Tableau n° 12 : Les projets assurés et exécutés par la FAO.

"Réhabilitation de l'équipement de criblage et de conditionnement de semences de céréales"	123.000,00
"Fourniture de Semences de Pomme de terre aux petits paysans de la Béqaa"	460.000,00
"Renforcement de la Capacité Opérationnelle et Technique d'Assistance aux Agriculteurs de la station de Tar Amara"	327.000,00
"Réhabilitation du Ministère de l'Agriculture" Phase I	-
" Assistance au reboisement"	-

Source : SAADE, R..- Rapport annuel : la production agricole libanaise en 1995. - *Le commerce du Levant*. - n°5361.

Tableau n° 13 : Les tarifs des taxes douaniers sur les fruits et légumes frais et conservés.

Numéros	Type de de produit	Taxes douanières (%)
	Les fruits frais ou secs	
1/8	**bananes, cajo, ananas, avocats, frais ou secs, avec ou sans écorce**	
11/1/8	dattes	5
21/1/8	Bananes	50
31/1/8	Amandes indiennes (cajou)	10
41/1/8	*Noix* indiennes	10
61/1/8	Autres	20
2/8	**Agrumes, frais ou secs**	
11/2/8	Oranges	20
21/2/8	Mandarines	20
31/2/8	Citrons	20
41/2/8	Pamplemousses	20
51/2/8	Autres	20
4/8	**Raisins, frais ou secs**	
11/4/8	Raisins frais	20
11/4/8	Raisins secs (*zabib*)	10
5/8	**Fruits à *écorces* (autres que ceux déjà cités dans 1/8), frais ou secs, avec ou sans peau.**	
11/5/8	Amandes	10
21/5/8	*Noix*	10
31/5/8	*foustock*	10
51/5/8	Châtaigne	10
61/5/8	Autres	10
7/8	**Fruits à noyau frais**	
11/7/8	Abricots	20
21/7/8	Pêches	20
31/7/8	Prunes	20
51/7/8	Cerises	20
61/7/8	Nefles	20
9/8	**Autres fruits frais**	
11/9/8	Pastèques	20
21/9/8	Melons	20
31/9/8	Autres	20
0/10/8	**Fruits (cuits ou non) conservés, sans addition du sucre**	**20**
0/11/8	Fruits conservés temporairement non destinés à la consommation directe	20
12/8	**Fruits secs**	
11/12/8	Abricots secs	10
21/12/8	Autres	20
0/13/8	**Ecorce des agrumes, melons, frais, secs ou conservés.**	**10**
	Les légumes frais ou secs	
1/7	**Légumes et plantes destinés à la consommation, frais ou réfrigérés**	**%**
11/1/7	Pour semer	2
	Autres	2
22/1/7	Olives	20
23/1/7	Oignons	20
24/1/7	Ail	20
25/1/7	Tomates	20
26/1/7	Pommes de terre	20
29/1/7	Autres	20
0/2/7	**Légumes et plantes prêts à consommer, cuits ou non, conservés.**	**20**
3/7	**Légumes et plantes conservés dans un mileu salé ou ajouté de soufre ou autres produits de conservation, non destinés à la consommation directe**	
11/3/7	Olives	20
21/3/7	Autres	20
4/7	**Légumes et plantes prêts à consommer, secs ou déshydratés.**	
11/4/7	Oignons	20
21/4/7	Autres	20
0/5/7	**Grains secs**	2
0/6/7	**Racines, tubercules frais ou secs.**	2

Source : Service des douanes, Beyrouth, 1995.

Tableau n° 16 : Identification et localisation des principales unités de transformation de fruits et légumes libanais.

Type de produits fabriqués				Localisation
Chips **(1)**	Conserves, confitures, pré-cuisinés et jus de tomate **(2)**	Mixte **(3) =(1) + (2)**	Vins **(4)**	
Les unités correspondantes				
Master chips *Fantasia**	*IFCO* *Al Rabi'* *Cortas*** *Alwadi al akhdar***	*CMC* *Kherbet Kanafar*	*Ksara* *Kefraya*	*Béqaa centrale* *Béqaa ouest* *Jbeil* *Beyrouth*

* Faute de temps, nous n'avons pas pu rendre visite à cette usine. Mais nous nous sommes renseignés à propos de la nature de relation avec l'aval auprès de son agriculteur co-contractant M. GHOSEN.
** Ces usines, figurant parmi les plus importantes, ont refusé de nous recevoir.

Source : notre travail d'enquête, 1996.

Tab.17 : Moyenne des quantités annuelles consommées et surfaces agricoles correspondantes.

Récoltes (par chaîne de transformation)	Moyenne des quantités annuelles consommées (t)	Surfaces agricoles correspondantes (ha)
1 - Boites de conserve		
Fèves	300	75
Haricots	20	5
Pois chiche	20	5
Flageolet	300	25
Petit pois	500	71,5
Total	**1140**	**181,5**
2 - Confitures		
Cerise	90	9
Coing	40	3
Abricot	350	23,5
Fraise	90	5
Orange amère	5	0,5
Pomme	100	4
Figue	50	5
Pêche	50	4
Total	**775**	**53**
3 - Conserves au vinaigre		
Concombres	300	15
Concombres libanais	150	15
Piments	30	2
Carottes	200	10
Navets	40	2,6
Epinards	20	2
Choux	40	0,8
Choux-fleurs	16	0,4
Mouloukieh	20	3,4
Okra	20	1
Flageolets	50	5
Total	**886**	**57,2**
4 - Pré-cuisinés		
Pois chiche	700	280
Aubergines	150	7,5
Lentilles	7	0,5
Purée de lentilles	7	0,5
Haricots	10	1
Total	**874**	**289,5**
5 - Jus de tomate		
Tomate	300	5
Total	**300**	**5**
Total général	**3973**	**586,2**

Source: **MARIE G.** - *Vers une coopération Oise (France) - Béqaa (Liban) : fondements, démarche et propositions.*- Beauvais : Institut Supérieur d'Agriculture de Beauvais (ISAB), 1995. p - (Mémoire de fin d'étude).

Annexe C :

Questionnaire d'enquête

I - Pour chaque exploitation exploitation

Nom Prénom :
Lieu d'habitation :
Situation des terres :

1 - Caractéristiques de l'unité de production

A - Structure et production de l'exploitation (1994/95)

Type de production	Fruitière	Légumière	Autre production végétale	Production animale
Surface cultivée				
Rendement				

b - Quelle formation avez-vous suivie ?
c - Quelles sont les conséquences des événements de 1975 à 1991 sur votre activité agricole et sur vos investissements dans l'agriculture ?
d - Est-ce que le contexte villageois et régional influence beaucoup vos choix agronomiques? Les autres agriculteurs du village ont-ils subi un développement semblable au vôtre ? Ont-ils connu une évolution plus lente ou au contraire une plus rapide ?
e - Etes-vous plus particulièrement spécialisé dans une culture ? Laquelle et pourquoi ?

2 - Etat socio-économique de l'exploitation

a - Etes-vous membre d'une coopérative agricole ?
b - Quel est votre avis sur le système coopératif ?
c - Main d'oeuvre employée :

	Saisonnier	Permanent
Nombre		
Salaire ($/jour)		

d - Etez vous satisfait de la marge créée? Sinon, quels sont les principaux obstacles pour obtenir la marge recherchée ?
- Hausse de prix, - manque d'argent, -manque de main-d'oeuvre qualifiée

e - Coût de production :

Frais fixe	
Fermage Main-d'oeuvre Irrigation Désherbage Matériel agricole Labour Semis Récolte Transport	$/dunum
Total	**$/dunum**
Consommation intermédiaire	
Semence Engrais Produits phytosanitaires	
Total	**$/dunum**
Divers (réparation, diverses pannes, rénumération du propriétaire)	
Total des charges	
Prix de vente de la récolte	
Marge brute	**$/dunum**

3 - Activités extérieures de l'exploitant

A - L'agriculture est-elle votre seule activité ou en avez-vous une autre ?
B - Quelle est la nature de cette activité ?
C - Pourquoi exercez-vous plusieurs activités ?

4 - Aspect familial

A - Combien de membres de la famille vivent uniquement des revenus de l'exploitation agricole ?
B - Combien de membres de la famille travaillent sur l'exploitation familiale ?
C - Parmi vos enfants (nombre d'enfants), lesquels sont intéressés par l'exploitation familiale ? Participent-ils aux travaux agricoles ?
D - Réussissez-vous à capitaliser (mettre de l'argent de côté ?) ?

5 - Aspect foncier

A - Quel est le mode de propriété du foncier : faire valoir direct, fermage, ou métayage.
Les terres de l'exploitation sont-elles toutes sous le même régime foncier ?
B - Quelle est la durée moyenne des baux ?
C - Quel est le prix du bail ?
D - Le mode de possession du foncier est-il un frein pour l'avenir de votre exploitation?

6 - Les modes de commercialisation de la production

A - Comment écoulez-vous vos productions : directement ou à l'aide d'un intermédiaire?
- pour l'autoconsommation - pour la consommation locale : la région ou Beyrouth ?
- pour l'industrie agro-alimentaire - pour l'exportation

B - Traitez-vous toujours avec le même acheteur pour écouler vos productions ?

7 - Les conditions d'accès au crédit

A - A quel type de crédit avez-vous recours ?
. crédit bancaire à court terme (1 ou 2 mois ?), à moyen terme (6 mois ?), à long terme (2, 3 ans ou plus) ?
. crédit des fournisseurs (entreprises de produits phytosanitaires, vendeurs de semences)
. crédit des acheteurs (industries de transformations).

B - Quelles sont les conditions d'accès au crédit (garanties à fournir...) ? Quels sont les taux d'intérêt pratiqués ?
C - Si certains membres de la famille ne travaillent pas dans l'agriculture, financent-ils par leur apport d'argent les activités agricoles de l'exploitation ?

8 - Les problèmes essentiels

A - Quels sont les handicaps majeurs du développement de votre exploitation ?
B - Comment pensez-vous les surmonter ?

9 - Avenir

A - Comment envisagez-vous l'avenir de votre exploitation ? Pensez-vous
- agrandir votre structure, diversifier vos productions, maintenir, abandonner et changer de métier ?

II - Renseignements sur les formes de coordination

Les interrogations qui suivent ont été uniquement posées aux agriculteurs qui écoulent soit la totalité de leur production, soit une partie pour les industries de transformation de fruits et légumes. Les mêmes questions ont été aussi posées aux industriels-transformateurs afin d'apporter des élements suplémentaires de réponse.

1 - Présentation des formes de coordination (selon le spectre de S-M. Jaffee, 1992)

A - Le prix est-il le seul mode de coordination entre votre client et vous ?
B - Le prix est-il celui du marché ou est-ce que l'industriel vous fait un prix spécial ? Si oui, pourquoi ?
C - Est ce que l'industriel intervient dans le processus de votre production ?

2 - Les spécifités des actifs

A - Les actifs physiques
a - Quels sont les types d'investissement effectués (introduction de nouvelles productions, nouvelles plantations, autres..) ?
a - Sa[illegible]-vous si votre industriel a effectué aussi des investissements ?

B - Les actifs de site
a - La situation géographique de votre exploitation influence-t-elle sur l'approvisionnement de votre partenaire ?
b - Est ce que vous rencontrez des problèmes par rapport à votre lieu d'implantation ?

C. - Les actifs humains

a - Suivez-vous une formation auprès de votre partenaire ?
b - Votre formation initiale est-elle agricole?

D - La confiance
a - Est-ce que vous travaillez depuis longtemps avec votre client?
b - Sur quoi est fondée cette confiance?
- réputation
- antériorité
c - A votre avis la confiance ou la fidelité ...constitue-t-elle une barrière pour l'entrée de nouveaux acteurs ?

IV - Symétrie de répartition des actifs :

1 - Comment se fait la négociation lors de la définition des contrats ? Est-ce que l'industriel vous impose ses conditions ?

2 - Avez-vous le sentiment d'être le salarié de votre industriel avec lequel vous travaillez ?

V - Etude précise des relations contractuelles (E. Brousseau, 1993)

1 - La coordination stratégique

A- Comment se déroule la définition des produits :
. Variété
. calibres
. stade de maturité

B - Est- ce qu'il y a une modification annuelle de ces spécifités ?
C - Si l'industriel vous fait confiance : est-il nécessaire de préciser les exigences de la qualité des produits souhaitée ?
D -Est - ce que le choix des variétés est fixé à l'avance ?
E - Est-ce que pendant la durée de contrat il y a une modification ou une redéfinition de l'output?

2 - La coordination organisationnelle

A - Est-ce que votre industriel s'occupe de la manière d'obtenir le choix de ses produits?
B - Qui s'occupe de la récolte, du conditionnement ...
C - Est-ce que votre indistriel vous conseille la méthode de récolte, du travail ...

3 - La coordination opérationnelle

A - Qui fixe la date et le lieu de livraison ?
. Vous, . L'industriel . La période de récolte de chaque produit
B - Quelle est la durée de la campagne de certains produits, objets de la transaction ?

4 - Le système de garanties

A - Y- a t-il des avances financières ?
- Si oui, quel est le montant ?
. Le moitié de la valeur de la campagne . Un 1/4 de la valeur de la campagne . D'autres modalités
B - Quels sont les délais de paiement ?
C - Comment s'effectue le paiement ?
. En déduisant un pourcentage pour rembourser les avances de campagne
. Autres modes de rémunération
D - Selon vous, ces avances financières sont -elles nécessaires ?
E - Est-ce-que vous faites confiance aux nouveaux industriels qui viennent d'installer ?NON
. Confiance

. Méfiance
F - Comment choisissez-vous votre client ? Quelles sont vos exigences, vos critères ?
G - Souhaitez-vous vendre au même type d'acheteurs ? Avec le même type de contrat?
H - Avez-vous des problèmes avec votre industriel ?
I - En cas de rupture ou de non respect des cahiers de charges, que se passe t-il ?

V - Le système de contrôle (ou de surveillance, supervision)

A - Y-a-t-il des rencontres entre vous et l'industriel durant la campagne?
B - Est-ce que votre industriel vous indique les problèmes rencontrés sur les produits achetés (feed-back)?
C - Vérifiez-vous les remarques de l'industriel ?

VI - La rémunération du risque

1 - En cas d'un problème, qui supporte les pertes conditionnés par
. Les aléas du marché (changement du prix) ?
. Les risques techniques (transport des produits, financement des inputs) ?

VII - La durée du contrat

1 - Le contrat peut être rompu à n'importe quel moment, si votre client n'est pas satisfait ?
2 - Le contrat est-il fixé au début de la campagne ou il y a un délai pour s'entendre ?
3 - Combien de mois/an ?
4 - Est-ce en fonction des résultats qu'il y a reprise des contrats l'année suivante ?
5 - Existe-t-il un lien priviligié entre l'industriel et vous ?
6 - Songez-vous entretenir une relation durable avec votre industriel ? et pourquoi ?
7 - Est-il facile de trouver un nouveau partenaire ?
8 - Comment s'est effectué le premier contact avec votre industriel ?

Annexe D:

Fiches de quelques exploitations en fonction de la superficie

Nous avons pu disposé de nombreuses informations touchant leurs principales caractéristiques. En effet, le moment de notre séjour pour complément d'enquête était court car il coïncidait avec les événements récents libano-israëliens. De plus, certains agriculteurs étaient méfiants alors que d'autres étaient pressés. Nous n'avons pas pu ainsi enquêté un grand nombre d'agriculteurs (de l'ordre de 100 minimum) afin de parvenir à des résultats statistiques représentatifs et significatifs. Nous avons alors fait le choix de concentrer plus nos interrogations, auprès des agriculteurs qui étaient favorables à une discussion et écoulaient une partie de leur production pour l'industrie, sur les formes de coordination (cf. questionnaire ; annexe C). Des renseignements complémentaires sur ce sujet ont été, rappelons-le, récoltées auprès des usines de transformation.

I - Fiche de quelques agriculteurs

1 - Présentation

Type d'exploitations (en ha)	Identification	Lieu d'habitation	Situation des terres
0-50	O. Fa.	Mansoura	Mansoura
	A. Kh.	Majdal Anjar	Majdal Anjar
	G. Ab.	Aïn Zebdé	Aaa; Joub Janine
	O. Za.	Kherbet Kanafar	Kherbet Kanafar
	G. Sa.	Fourzol	Fourzol
50-100	B. Kh.	Zahlé	faour, Del Hamiyé, Haouch el omara
	H Ja.	Kab Elias	Tall el akhdar
	A. Kh.	Terbol	Terbol
	J. Mo.	Zahlé	Baalbeck
100-500	E. Kf.	Terbol	Del Hamiyé
	N. Fr.	Hoch el sneid	Hoch el sneid
	A. Yo.	Kherbet kanafar	Kherbet kanafar
	A. Ca.	Zahlé	Del Hamiyé; Tall znoub; Zahlé
> 500	I. Ta.	Zahlé	Rayak, Talya, Baalbeck, Yamouné.

2 - Cultures dominantes

Type d'exploitations (en ha)		Etes-vous plus particulièrement spécialisée dans une culture?	
		Laquelle ?	Pourquoi ?
0 - 50	O. Fa.	Concombre sous serres (culture intensive)	Surface petite
	A. Kh.	Melon	Le choix de culture est en effet en fonction des résultats de l'année précédente.
	G. Ab.	Melon (sous mulch), pastèques	Cycle court (récolte précoce) et bon bénéfice. Consommation relativement importante au Liban.
	O. Za.	Pastèques	Profit élevé
	B. Kh.	Pomme de terre, laitue, betterave à sucre	
50 - 100	A. Kh.	Raisins (depuis les années 50)	

II - Fiche des caractéristiques de l'unité de production

1 - La structure de la production de chaque exploitation (1994/95)

Type d'exploitations (en ha)		Total	Surface cultivée		
			Fruitière	Légumière	Autre prod.vég.
0 - 50	O. Fa.	1,5	0	5	10
	A. Kh.	28	0	8	20
	G. Ab.	10	10	0	0
	O. Za.	20,2	9,2	11	0
	G. Sa.	31,5	25,5	6	0
50 - 100	B. Kh.	69	0	4	65
	H Ja.	93	93	0	0
	A. Kh.	56	12	24	20
	J. Mo.	84,7	4,7	20	60
100 - 500	E. Kf.	139,5	20	75	44,5
	N. Fr.	275	0	65	210
	A. Yo.	110	35	45	30
	A. Ca.	206,5	16	88	102,5
> 500	I. Ta.	992	67	405	520

III - Fiche de l'état socio-économique de l'exploitation

1 - Le système coopératif

Type d'exploitations (en ha)		Le système coopératif	
		Etes-vous membre d'une coopérative agricole ?	Quel est votre avis du système coopératif au Liban ?
0-50	O. Fa.	Oui : Coopérative de Mansoura	Pas actif.
	A. Kh.	Non	Aucune idée
	G. Ab.	Non	-
	O. Za.	Oui : Coopérative de la Béqaa-ouest	Malheureusement aucune action
	G. Sa.	Non	Il préfère être libre dans son travail (esprit individualiste)
50-100	B. Kh.	Oui : Coopérative de la betterave (on paie 312,5$ pour devenir membre 1996)	
	A. Kh.	Oui : Coopérative de pommes de terre	
	J. Mo.	Non	action incorrecte
100-500	E. Kf.	Non	Bon système si c'est bien fait
	N. Fr	Non	C'est politisé. Rêve d'une coopérative qui incluerait toutes les étapes du travail des agriculteurs.
	A. Yo.	Oui : Coopérative de la Béqaa-ouest	Rôle axé sur la vulgarisation
	A. Ca.	Oui. Coopérative de fruits	Manque de coopération entre les membres (esprit individualiste)
> 500	I. Ta.	Syndicat des agriculteurs dans la Béqaa.	-

2 - La main-d'oeuvre employée

Type d'exploitations (en ha)		Main-d'oeuvre employée							
		Familiale			Salariée temporaire		Salariée permanente		
		Nombre	Salaire ($/jour)		Nombre	Salaire ($/jour)	Nombre	Salaire ($/mois)	
0-50	O. Fa.								
	A. Kh.	2 fils		☐ choux-fleurs ↶ semis 20pers * 6$/j			non		
	G. Ab.								
	O. Za.	1		☐ Melons : ↶ Semis (1,2à1,3 pers/dunum) ☐ P. de terre ↶ Récolte (4-5 pers/d) ☐ Tomates ↶ Récolte (30 pers/d)			3 (gardiens) ☐ Pêches ↶ taille (1pers/d).	

	G. Sa.		❒ Prunier : ↗ taille (15j*5pers*25 000 LL/p)/30 d= 39$/d ↗ déserbage ch. (4j*2*10 00 LL/p)/30d = 16$/d ↗ engrais manuel (4j*2*10 000 LL/p)/30d = 4,2 $/d ↗ labour manuel (20j*10 000 LL/p)/30d = 2,1 $/d ↗ récolte (35*30j*10 000 LL/j)/30d = 218$/d **Total : 271 $/d** ❒ Pecher : ↗ taille (20j*25 000 LL/pers)/30d = 8$/d ↗ desherbage ch. (idem premier) = 1,6$/d ↗ labour manuel (idem premier) = 1,6 $/d ↗ lutte contre ravageurs (idem premier) = 2,1$/d ↗ récolte (5j*13 pers*5 000 LL/j)/40d = 5$/d **Total : 27,6$/d** ❒ Amandier ↗ taille (40 pers*10j*25 000LL/j)/35d ↗ déserbage ch. = 1,6$/d ↗ engrais manuel : (4pers*5j*10 000 LL/pers)/35d = 3,6$/d ↗ labour manuel (48pers*7j*10 000 LL/d)/35d = 60 $/d ↗récolte (20 pers*12,5j*5 000 LL/d)/35d = 22 $/d **Total : 92,2$/d** ❒ Vigne : ↗ taille (27pers*10j*25 000 LL/pers)/150 = 29$/d ↗ traitement ch. (idem amandier) = 1,6$/d ↗ récolte (10j*15pers*25 000 LL/pers)/150 = 3 $/d ↗ taille après récolte (12,5*10j*25 000 Ll)/150d = 13$/d **Total : 51 $/d**	❒ Courgettes : ↗ semis (12 pers*10 000 LL/j)/50 d = 1,5 $/d ↗ desherbage manuel (15 pers * 4j* 5 000 LL/j)/50 d = 3,75 $/d ↗ récolte (25 pers * 5 000 LL/pers * 90 j) /50 d = 140 $/d **Total : 145 $/d**

	B. Kh.	3 (2 frères + lui)	❒ Pomme de terre ↗ semis : 2 femmes ↗ herbicides : 15-20 femmes/j ↗ ramassage : 15-20 femmes/j avec 5000 LL/j soit 9$/dunum ❒ Betteraves sucrières ↗ engrais, labour et semis : 36 hô/d + 6 femmes/d ↗ démarriage : 12 h/d + 2f/d ↗ récolte : 3pers/j/d soit 18h/d	5 ouvriers permanents : 300 000 LL/mois
	H. Ja.	3 (père + 2 fils)	❒ Pommier : ↗ taille : 10 ouvriers ↗ coût total de la main d'oeuvre :90$/d ❒ kaki : (idem pommier)	
50-100	A. Kh.	1	❒ Laitue : ↗ desherbage : 50 $/d ❒ Tomate : ↗ récolte : (1pers/2d) 100$/d irrigation : 1pers ❒ Pommes de terre : ↗ semis, engrais... : 2 à 3 pers ❒ Raisins de table : ↗ récolte : 15pers/10j = 150 pers. ❒ Blé : ↗ semis, herbicide...: 1pers	

	1	☐ Pomme de terre : (pour toute la superficie) ↱ semis : 20 femmes ↱ traitement 1à 2 hommes ↱ ramassage : 20 femmes ☐ Betteraves sucrières : (pour toute la superficie) ↱ semis manuel : 4 à 5 femmes ↱ démarriage 10 femmes récolte : 10 femmes ☐ Blé : ↱ semis manuel : 2 femmes ↱ desherbage : 2 à 3 femmes ↱ autres : 2 hommes
J. Mo.		
	E. Kf.	2 (lui + fils)
	N. Fr.	1
100 - 500	A. Yo.	
	I. Ta.	5 (frères)
> 500		1000 ouvriers

	1 gardien permanent	
		00 f*5 000 LL/f = 19,2
		te l'eploitation)
		olte : 3 hô; 60 -70 $/d ain d'oeuvre dépend de la uotidiennement durant la
		25 ouvriers

3 - Le rendement de quelques cultures

Type d'exploitations (en ha)		Type de culture : Surface de la culture	Rendement de la culture en moyenne
0-50	O. Fa.	Concombre : 1700 m² Laitue : 1700 m² blé : 10	Concombre : 22 tonnes Laitue : 7 000-8 000 pièces/dunum blé : 2 t/dunum
	A. Kh.	Blé : 150 dunum Betterave à sucre : 50 dunum Pomme de terre : 50 dunum Choux-fleurs : 20 dunum	Blé : 400 kg/dunum Betterave à sucre : 7 t/dunum Pomme de terre : 3 t/dunum Choux-fleurs : 3 t/dunum
	G. Ab.	Pastèque : 70 dunum Melon : 30 dunum	Pastèque : 5-6 t/dunum Melon : 3 t/dunum
	O. Za.	Melon : 70 dunum P. de terre : 70 dunum Pêches : 10 dunum Pommes : 12 dunum Fèves : 12 dunum	Melon : 6 t/dunum P. de terre : 4-5 t/dunum Tomates : 8-10 t/dunum Pêches : 1,5 t/dunum Pommes : 3,5 t/dunum Fève : 500 kg/dunum
	G. Sa.	Laitue (ss-serres) : 2,4 d Radis (ss-serres) : 1,2 d Concombre (ss-serres) : 3,6d Vigne de table : 150 d Pêcher : 40 d Prunier : 30 d Amandier : 35 d Courgette : 50 d	Laitue (ss-serres) : 4500 laitues/d Radis (ss-serres) : 4 t/ d Concombre (ss-serres) : 10 t/d Vigne de table : 1500 kg/d Pêcher : 2 t/d Prunier : 4 t/d Amandier : 10,2 t/d Courgette : 2 à 3 t/d
	B. Kh.	Blé : 350 d P. de terre : 20 d Betteraves : 300 d Laitue : 10-20 d	Blé : 500 kg/d P. de terre :2,5-3t/d Betteraves : 7 à 9 t/d Laitue : 2500 pièces/d
50-100	H. Ja.	Poirier : 280 d Pommier : 350 d Kaki : 200 d Pêcher : 100 d	Poirier : 2,5 t/d Pommier : 2,5t/d Kaki : 2t/d Pêcher : 1,5 t/d
	A. Kh.	Pomme de terre : 80 d Blé : 20 d Oignon : 50 d Vigne : 12 d Melon : 40 d	Pomme de terre :3 t/d Blé : 0,5 t/.d Oignon : 5 t/d Vigne : 2 t/d Melon : 3 t/d
100-50	E. Kf.	Fève : 30 d	Fève : 1,5 t/d
	N. Fr.	Pommes de terre : 650 d	Pommes de terre : 5 t/d
	A. Yo.	Pastèques : 250 d (précoce); 50 d (tardive) Melon : 50 d Betterave : 300 d Pomme de terre : 350 d Tomates : 60 d	Pastèques : (tardive : 4 t/d; ss-abri : 8 t/d) Melon : tardive : 2 t/d; précoce : 4 t/d Courgette : 5 t/d
	A. Ca.	Kaki : 60 d Poirier : 100 d Persil : 30 d	Kaki : 1 à 3 t/d Poirier : 1,2 t/d Persil : 100 000 - 150 000 LL/d

IV - Activités extérieures de l'exploitant

Type d'exploitations (en ha)		L'agriculture est-elle votre seule activité ou en avez-vous une autre ?	
		Oui	Si non, laquelle?
0-50	O. Fa.	Non	Enseignant dans une école primaire
	A. Kh.	Oui (100 %)	
	G. Ab.	Oui	Ingénieur-agronome (vente des produits phytosanitaires).
	O. Za.	Non	Ingénieur-agronome (bureau d'étude; projets d'irrigation)
	G. Sa.	Non	Commerçants de produits agricoles
50-100	B. Kh.	Non	Commerce de mangues : location terrain → récolte → vente à exportation (pays arabes)
	H. Jaber	Oui	
	A. Kh.	Oui	
	J. Mo	Non	Expert agricole
100-500	E. kf.	Oui	
	N. Fr.	Oui (élevage chevaux pour élevage et courses)	
	A. Yo.	Oui	
	A. Ca.	Oui	
> 500	I. Ta.	Oui	

V - L'aspect familial

Type d'exploitations (en ha)		Aspect familial	
		Combien de membres de la famille vivent uniquement des revenus de l'exploitation agricole ?	Parmi vos enfants (nombre d'enfants), lesquels sont intéressés par l'exploitation familiale ?
0-50	O. Fakih	2	-
	A. Kh.	5 (2 garçons + 1 fille + 1 femme + chef de l'exploitation)	2 (mais ils sont encore jeunes)
	O. Za.	1	-
	G. Sa	6	
50-100	B. Kh.	6	frère + lui (reprise de l'exploitation agricole)
	H. Ja.	4 (2 fils + père + mère)	
	A. Kh.	5	reprise par fils
	J. Mo.	4 (3 frères + 1 fils)	
100-500	E. Kf.	7 (parents + 7 enfants)	
	N. Fr.	4 (2 enfants + parents)	Succession : soit après la mort du père par héritage ; soit héritage du vivant du père. Il y a des droits de succession à payer dans les deux cas.
	A. Yo.	3 (lui + frère)	
	A. Ca.	1	
> 500		5	

VII - Aspect foncier

1 - Le mode de propriété

Type d'exploitations (en ha)		Mode de propriété		
		faire valoir direct	fermage	métayage
	O. Fa.	Oui		
	A. Kh.	Oui	Oui	
0-50	G. Ab.			
	O. Za.	Oui	Oui	
	G. Sa.	Oui		
	B. Kh.		Oui	
	H. Ja.		Oui	
50-100	A. Kh.	Oui	Oui	
	J. Mo.	Oui		
	E. kf.	Oui		
	N. Fr.	Oui		
	A. Yo.	Oui		
100-50	A. Ca.	Oui	Oui	
> 500	I. Ta.	Oui	Oui	

2 - La répartition du mode de propriété par culture

Type d'exploitations (en ha)		Les terres de l'exploitation sont-elles toutes sous le même régime foncier ?		
		faire valoir direct type de culture	fermage type de culture	métayage type de culture
0-50	O. Fa.	*		
	A. Kh.	200 dunum	200 dunum	
	O. Za.		20 dunum loué pour l'horticulture	
50-100				
	A. Yo.	30 dunum	900 dunum	
100-50	A. Ca.	2225 dunum	1200 dunum	
> 500	I. Ta.	2 000 dunum	4 000 dunum	

3 - La durée et le prix du bail

Type d'exploitations (en ha)		durée et prix		
		Quelle est la durée moyenne des baux ?	Quel est le prix du bail ?	Le mode de possession du foncier est-il un frein pour l'avenir de votre exploitation?
0-50	O. Fa.	-	-	-
	A. Kh.	1 an	60$ (sans irrigation)	Non
	O. Za.	1 an	120$/dunum	
50-100	B. Kh.	1 an		
	A. Yo.	1 an	150$/d (terre irriguée) 50000 LL/d (terre non irriguée)	
100-500	A. Ca.	1 an	150 $/d	

VII - Les modes de commercialisation de la production

Type d'exploitations (en ha)		Où écoulez-vous vos productions ?			
		pour l'autoconsom--mation	pour la consommation locale	pour l'industrie agro-alimentaire	pour l'exportation
0-50	O. Fa.	Oui	grossistes (Beirut; Béqaa)		
	A. Kh.				Producteur → intermédiaire→ station de conditionnement →marché extérieur
	O. Za.		grossistes		
	G. Sa.		grossistes; petits commerçants		
50-100	B. Kh.		grossistes		Accord avec commerçants-xportateurs pour les laitues
	H. Ja.	propres magasins de vente			
	A. kh.		grossistes		Exportation vers les pays arabes (p. de terre notamment)
	J. Mo.		grossiste		
100-500	E. kf.	vente à celui qui offre le prix le plus intéressant			
	N. Fr.		Orge : achat sur place par acheteur (grossiste) après la moisson. Pomme de terre : envoi jour le jour (35t/j) chez les grossistes à Beirut		Pomme de terre : parfois à exporter vers les pays arabes
	A. Yo.		P. de terre : grossistes; usines de conditionnement; vente sur pied	Oui (betterave...)	
	A. Ca.		grossistes vente sur pied (ça dépend du prix offert)	Usines de chips	
> 500	I. Ta.		grossistes	Usines de transformation	Exportation vers les pays voisins

VIII- Les conditions d'accès au crédit

1 - Type de crédit

Type d'exploitations (en ha)		A quel type de crédit avez-vous recourt ?		
		crédit bancaire	crédit des fournisseurs ociétés d'intrants..	crédit des acheteurs (industries de transformations).
	O. Fa.	Non	Oui	Non
	A. Kh.	Non	Oui	Non
0-50	G. Ab.		Oui	
	O. Za.	Non	Oui	
	B. Kh.	Oui	Oui	
	H. Ja.	Non	Oui	
50-100	A. Kh.	Oui		
	J. Mo.	Oui		
	N. Fr.	Oui	Non	
	A. Yo.	Oui	Oui	
100-500	A. Ca.	Oui	Oui	Oui
> 500	I. Ta.	Oui	Oui	

2 - Les conditions d'accès au crédit

Type d'exploitations (en ha)			
		Quelles sont les conditions d'accès au crédit (garanties à fournir...) ?	Quels sont les taux d'intérêt pratiqués ?
0-50	O. Fa.	Remboursement après récolte	Pas d'intérêts
	A. Kh.		
	G. Ab.	Chèque provisoire ; paiement après récolte.	
	O. Za.	Paiement 10% tout de suite.	
50-100	B. Kh.	1/2 payé à l'achat 1/2 payé après récolte	15 % si le prêt en $
	H. Ja.	pesticides payés après récolte	
	J. Mo.	parcelles enregistrées au cadastre	20-30 % (si le prêt en LL)
100-500	N. Fr.	pas de conditions (car banquiers amis).	
	A. Yo.	hypothéquer de la terre	36 % si LL
> 500	I. Ta.	hypothéquer de la terre	

IX - Les problèmes essentiels

Type d'exploitations (en ha)		Quels sont les handicaps majeurs du développement de votre exploitation ?
0 - 50	O. Fa.	Coût d'intrants élevés Absence d'une politique agricole claire
	A. Kh.	Instabilité des prix Maladies (notamment le problème de fusarium/melon).
	G. Ab.	Instabilité des prix Problème de fusarium (l'attaque s'accentue quant la température augmente).
	O. Za.	Coût de production élevé Compétition régionale importante
100 - 500	N. Fr.	Restriction de la part du marché du Liban en pomme de terre dans les pays clients traditionnels (depuis 2 à 3 ans). Concurrence étrangère
	A. Yo	Problème qualité/prix : concurrence présente de meilleurs produits à un prix plus faible. Fraudes au niveau des grossistes Inquiétude à propos de l'insertion du marché agricole dans un marché régional concurrent
	A. Ca.	Manque d'un appareil d'encadrement Instabilité des prix
> 500	I. Ta.	Conditions d'exportation ou d'usines de transformation de plus en plus sévères en matière de qualité.

X - Avenir

Type d'exploitations (en ha)		Comment envisagez-vous l'avenir de votre exploitation ? Pensez-vous :			
		agrandir votre structure	diversifier vos productions	maintenir	abandonner et changer de métier
0-50	O. Fa.	-	-	*	-
	A. Kh.				
	G. Ab.	Si bénéfice ⇨ ↗ surface			Si perte ⇨ changement
	O. Za.		Oui	Les arbres fruitiers (pommes, pêches..)	
50-100	B. Kh.	Non			
	J. Mo.			Oui (en respectant le rotation des cultures)	
100-500	E. Kf.	Envie d'agrandir mais tout dépend de la situation du pays et du processus de la paix dans la région.			
	A. Yo.	Oui. Mais il souhaite des encouragements de la part de l'Etat ;			
	A. Ca.	Oui (mais tout dépend du processus de paix).			
> 500	I. Ta.			Oui	

Bibliographie

1. **A.O.A.D. Arabic Organisation for Agricultural Developpement** (1991) - Etude techno-économique pour la construction d'un centre de conditionnement et de réfrigération de fruits et légumes au Liban - p.6.

2. **ABI SAMRA, S.** - *Les transformations socio-économiques au Liban pendant la guerre* - Montpellier : Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier (IAM), 1991 - 189 p. (thèse Master of Science).

3. **ALLAYA, M.** - Médagri : *Annuaire des économies agricoles et alimentaires des pays méditerranéens et arabes* - Montpellier : Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier (IAM), 1995 - 481 p.

4. **ALLAYA, M.** - *Le secteur des fruits et légumes dans les pays méditerranéens - In : L'économie des fruits et légumes dans la région méditerranéenne* - Chania : Centre International de Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes (CIHEAM)/Commission des Communautés Européennes (CCE), 1990. 306p - (séminaire 12-14 novembre).

5. **BARCELO, L.** - *Politica Agroalimentaria* - Valencia : Fundacion Canada Blach, 1991.

6. **BAUDRY, B.** - L'économie des coûts de transaction - *Cahiers Français*, n° 272, 1995 - pp. 12-. 20.

7. **BOLTANSKI, L. ; THÉVENOT L.** - Les Economies de la grandeur - *Cahiers du Centre d'Études de l'Emploi,* n° 31, 1987.

8. **BOUSSARD, J-M.** - *Introduction à l'économie rurale* - Paris : Cujas, 1992 - 113 p.

9. **BOUTONNET J-M ; CODRON, J-M; LAURET, F.** - *Filières et marchés agro-alimentaires* - Montpellier : Ecole Nationale Supérieure Agronomique de Montpellier (ENSA-M), 1995-96. (séminaire DEA "Economie du dével-t agricole, agro-alimentaire et rurale")

10. **BROUSSEAU, E.** - *L'Economie des contrats : technologies de l'information et coordination interentreprises* - Paris : PUF, 1993 - 368p.

11. **BROUSSEAU, E.** - Les théories des contrats : une revue - *Revue d'Economie Politique*, 103 (1) jan.-fév., 1993 - pp 1-69.

12. **BROUSSEAU, E.** - De la science du marché à l'analyse économique des formes de coordination - *Cahiers Français*, n° 272, 1995 - pp. 54-63.

13. **CAMPAGNE, P.** - *La modernisation des agricultures méditerranéennes* - Montpellier : Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier (IAM), 1995 - (colloque 28 et 29 septembre).

14. **CHAMMAS, N.** - Le Liban face au GATT - *Le Commerce du Levant*, n°5356, 1995 - pp.12-13.

15. **CHALMIN, P.** - L'analyse de filière appliquée aux marchés internationaux des produits agricoles - *Revue des Etudes Coopératives* n° 8, deuxième trimestre, 1983 - pp. 27 - 40.

16. **CODRON, J-M.** - *Spécificité temporelle et chaîne de transaction dans les transactions des produits périssables : réflexion à partir de l'approvisionnement de la grande distribution en fruits et légumes frais importés par bateau* - Montpellier : Institut National de la Recherche Agronomique (INRA), 1996 - 12 p - (notes personnelles).

17. **CODRON, J.M ; LAURET, F.** - *Les fruits* - Paris : Economica, 1993 - 130 p.

18. **CODRON, J.M; LAURET, F; MONTIGAUD J.C.** - *Production, distribution et organisation du marché dans le secteur des fruits et légumes* - Montpellier : Institut National de la Recherche Agronomique (INRA), 1981 - pp. 14 et suivantes - (séries études et recherches, n°59).

19. **CREDIT LYONNAIS** - *Mensuel d'information de l'entreprise à vocation internationale* - Paris : Clés pour le Liban, n°139, juin 1994, pp 27-33.

20. **DAGHER, D.** - Agriculture libanaise : les réalités et les défis - *Le Commerce du Levant*, n°5344, 1994, pp 38-43.

21. **FAO** - *Annuaire statistique production* - Rome : FAO, 1995 - Vol. 48, 243 p.

22. **FAO** - *Annuaire statistique commerce* - Rome : FAO, 1995 - Vol. 48, 354 p.

23. **FRENN, G.** - *Le secteur des boissons au Liban: dynamique des marchés et analyse concurrentielle de l'industrie* - Montpellier : Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier (IAM), 1995 - 102 p. (thèse Master of Science).

24. **JAFFEE, S.M.**. - *How private Entreprise Organised Markets in Kenya* - Washington : the World Bank, 1992 - 39p. (Agricultural and rural developpement).

25. **KANAFANI-ZAHAR, A.** - *Müne : la conservation alimentaire traditionnelle au Liban* - Paris : Ed. de la Maison des Sciences de l'Homme, 1994 - 263p.

26. **LACROIX, J.** - *Perspectives d'évolution des acteurs de la filière de distribution des fruits et légumes frais* - Montpellier : Faculté des Sciences Economiques de Montpellier, 1988 - 416 p. (Thèse Sciences Economiques).

27. **LAURET, F. (ed)** - *Les fruits et légumes dans les économies méditerranéennes* - Paris : Centre International de Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes (CIHEAM)/Commission des Communautés Européennes (CCE), 1992 - 242 p - (série A : séminaire méditerranéen, n°1?, Options Méditerranéennes).

28. **Les bulletins du CFCE (Centre Français du Commerce Extérieur) :** *Marché international des fruits et légumes frais* - (bulletin mensuel - année consultée 1995).

29. **LIBAN. Ministère de l'industrie. Direction Générale de l'Industrie** - *Rapport annuel.* - Beyrouth : Ministère de l'Industrie, 1994.

30. **LIBAN. Ministère de l'agriculture. Département des statistiques agricoles** - *Rapport annuel* - Beyrouth : Ministère de l'Agriculture, 1995 - (consulté aussi pour les années 1991, 1992, 1993, 1994).

31. **MALASSIS, L.** - *Economie agro-alimentaire. Tome 1, Economie de la consommation et de la production agro-alimentaire* - Paris : Cujas, 1973 - 432p.

32. **MALASSIS.** - *Les filières agro-industrielles internationales : une vue d'ensemble, VI rencontre AGROPOLIS*

33. **MALASSIS, L ; PADILLA, M.** - *Modèles de consommation alimentaire : essai de typologie* - Montpellier : IAM de Montpellier (IAM), 1978 - pp. 18-22 - (série études et documents, n°13).

34. **MALASSIS, L ; PADILLA, M.** - *Essai de typologie mondiale des modèles de consommation alimentaire* - Montpellier : Institut Agronomique de Montpellier (IAM), 1980 - 92p.

35. **MARIE G.** - *Vers une coopération Oise (France) - Béqaa (Liban) : fondements, démarche et propositions* - Beauvais : Institut Supérieur d'Agriculture de Beauvais (ISAB), 1995 - (Mémoire de fin d'étude).

36. **MENARD, C.** - *L'Economie des organisations* - Paris : La découverte, 1990 - 125 p.

37. **MONTIGAUD, J.C.** - *Filières et firmes agro-industrielles : le cas des fruits et légumes transformés* - Montpellier : Faculté des Sciences Economiques de Montpellier, 1975 - tome 1 et 2 : 336 p. (thèse sciences économiques).

38. **MORKOS M.** - Le marché agricole : comment le partager - *Le Commerce du Levant*, n°5366, 1995 - p.54.

39. **PREZ, R.** - Introduction méthodologique sur l'articulation filières-stratégies - *Economie Industrielle : problématique et méthodologie.* Paris : Economica, 1983 - pp. 69-74 - (Colloque organisé par le groupe Ecole Supérieure de Lyon, ADEFI) (Colloque Firme et Système industriel).

40. **SAADE, R.** - Rapport annuel : la production agricole libanaise en 1995 - *Le commerce du Levant* - (consulté aussi pour les années 1991, 1992, 1993, 1994).

41. **SOUFFLET, J.F.** - Ajustement et adaptation sur les filières - *Economie et sociétés, cahiers de l'ISMEA*, AG n° 17, 1983, pp. 741-784.

42. **THOUAULT, E.** - *La filière d'exportation de mangues de Côte d'Ivoire et les formes de coordinations entre exportateurs et importateurs* - Montpellier : Ecole Nationale Supérieure Agronomique de Montpellier (ENSA-M), 1995 - 73p.- (mémoire de fin d'études).

43. **VALCESCHINI, E.** - Conventions économiques et mutation de l'économie contractuelle dans le secteur des légumes transformés - *Économie rurale*, n° 218, 1993, pp 19-26.

44. **VERCEUIL, J.** - *Etude de reconstruction et de développement de l'agriculture - Annexe technique 2 : situation de l'agriculture et orientations générales du développement agricole* - Beyrouth : Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD)/Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture, 1980 - 39p -(rapport préparé pour le gouvernement du Liban).

45. **WACKERMANN, G.** - La place des foires et des marchés parmi les pôles francais de commercialisation des produits agricoles - *Economie rurale*, n° 122, 1977, pp. 8-19.

46. **WILLIAMSON, O.** - *Les institutions de l'économie* - Paris : Interédition, 1994 - 402p.

Analyse descriptive de la filière "fruits et légumes"et des formes de coordination entre agriculteurs et transformateurs-industriels au Liban

Table des matières

Sommaire 5

Introduction **7**
I - La double transition comme idée de départ 7
II - Objectifs de la recherche 8
III - Intérêt du champ étudié 8
IV - Formulation de la problématique 12
1 - Les problèmes essentiels de la filière 12
2 - Hypothèses de recherche 13

Partie I : A la recherche des outils méthodologiques

Chapitre I : La démarche **17**
I - Délimitation de la filière étudiée 17
II - Les étapes de travail 17

Chapitre II : Les outils conceptuels **19**
I - Discussion autour du concept"filière" 19
II - Les formes de coordination 20
1 - Quelques outils méthodologiques de présentation des formes de coordination 20
2 - Analyse des formes de coordination à travers les théories des contrats 22
A - La théorie de l'agence 22
B - La théorie néo-institutionnelle des coûts de transaction 22
C - La théories des conventions 23
D - Les contrats dans l'approche de O. Williamson 23
E - Les contrats dans l'approche de Brousseau : une grammaire bilatérale des contrats. 24
III - Notre choix et l'intérêt des méthodes 24

Partie II : Description globale des fonctions techno-économiques de la filière "fruits et légumes" libanaise

Chapitre I : Les fonctions technico-économiques de la filière "fruits et légumes" **29**
I - Avant la guerre : filière en croissance 29
II - Pendant la guerre (1975-91) : filière en déclin liée notamment à la guerre 30
III - Après guerre : d'autres contraintes de différents ordres limitent le décollage de la filière 31
1 - La production et ses handicaps majeurs 31
A - La production fruitière : l'essentiel de la production végétale 31
B - La production légumière : seconde culture en importance 32
C - Les handicaps de la production fruitière et légumière 32
2 - La transformation et ses principales difficultés 34
A - Les unités de transformation 34
B - Les principales difficultés des unités de transformation 35
3 - Les divers systèmes d'écoulement des F et L frais et les contraintes essentielles 37
A - Le système local d'achat pour les produits frais : domination d'un système archaïque 37
a - Le passage du produit du verger aux halles de gros locales, principales difficultés 37
b - Le passage du produit du verger aux stations de conditionnement 40

B - Le commerce extérieur de fruits et légumes frais : régression importante 41
a - Les exportations par produit 42
b - Les principaux partenaires du Liban : un commerce tourné vers les pays arabes 43
c - Evolution des parts de marché du Liban : apparition importante d'autres courants d'importation dans le Golfe 43
d - L'importation de fruits et légumes : un marché ouvert à certaines périodes de l'année 44
C - Les contraintes de l'écoulement 45
a - Au niveau du marché intérieur : manque de transparence et "quasi-absence" des fonctions techniques de conditionnement. 45
b - Au niveau des exportations : points faibles divers des stations de conditionnement 45
4 - Le statut des fruits et légumes dans l'alimentation libanaise 46
A - Au niveau qualitatif ou nutritif : un modèle méditerranéen africain 46
B - Sur le plan quantitatif : une consommation relativement importante 47
Conclusion : Que fait le cadre institutionnel face aux handicaps de la filière "fruits et légumes"? 51

Chapitre II : Le cadre institutitonnelle de la filière "fruits et légumes" 53
I - L'Institut de Recherche Agronomique du Liban (I.R.A.L) : un faible retour sur le terrain 53
II - Les coopératives : faible mouvement 53
III - Le Ministère de l'Agriculture : mise en place de mesures diverses non spécifiques aux produits fruitiers ou légumiers. 54
1 - Le plan décennal de la reprise économique : 287 millions de $ US 54
2 - Les réalisations du Ministère de l'Agriculture après la guerre 56
Conclusion : Dynamique lente du cadre institutionnel vis-à-vis de la filière 58

Chapitre III : Présentation des producteurs et des unités de production visitées 59
I- Les producteurs rencontrés : caractéristiques de l'échantillon 59
1 - La répartition des superficies 59
2 - Répartition des cultures réalisées dans les différentes types d'exploitations 60
3 - Caractérisation des exploitations qui écoulent une partie de leur production de fruits et légumes aux industries 60
II - Les enseignements de la visite des principales unités de transformation 61
1 - Les unités de chips 61
2 - Les unités de conserves, confitures, pré-cuisinés et jus de tomates 61
3 - Les unités mixtes 62
4 - Les entreprises viti-vinicoles 63
Conclusion partie II : Marché local et export, conditions d'un "bon" approvisionnement 65

Partie III : Typologie et analyse des formes de coordination entre agriculteurs et industriels-transformateurs

Chapitre I : Les principaux facteurs motivant la formation des contrats 71
I - Le rôle de l'incertitude dans l'émergence des contrats 71
1 - L'incertitude liée aux aléas climatiques : fluctuation de l'offre 71
2 - L'incertitude liée aux propriétés biologiques de fruits et légumes 71
A - La périssabilité et la fragilité des produits 73
B - Evolution rapide des produits 73
C - La production diversifiée 73
D - L'effet primeur 75
II - Les actifs spécifiques dans la transaction 76
III - L'accès à l'information 76
IV - L'accès au financement : les crédits de campagne 77
V - Autres facteurs motivant le développement des contrats 77

1 - Le faible poids du coopératisme et l'individualisme compétitif 77
2 - L'orientation des politiques agricoles 77
Conclusion : Nécessité pour fournisseurs et transformateurs d'établir des contrats 78

Chapitre II : Présentation des formes contractuelles entre agriculteurs-industriels 79
I - Les formes d'arrangements contractuels entre les producteurs et les unités libanaises de transformation. 79
Conclusion : *Interlinked factor and market contract* : forme de coordination dominante entre agriculteurs et industriels-transformateurs 81

Chapitre III Analyse précise des formes de coordination 83
I - Le pilotage technique 83
1 - La coordination stratégique 83
2 - La coordination organisationnelle 84
3 - La coordination opérationnelle 85
II - Les mécanismes garantissant l'exécution des promesses 85
1 - Le système de garanties 85
2 - Mécanisme de supervision ou de surveillance et le droit d'audit 86
III - La rémunération et la responsabilité du risque 87
IV - La durée du contrat 87
Conclusion : La conjonction de sept clauses 87
Conclusion partie III : Bilan des contrats pour agriculteurs et industriels-transformateurs 89

Conclusion générale 94

Annexes 99
Liste des figures 100
Liste des schémas et tableaux 101
Sigles 102
Annexe A 103
Annexe B 109
Annexe C 119
Annexe D 124

Bibliographie 139
Table des matières 143

CIHEAM
Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier
Collection "Master of Science"

Numéros parus :

1/ **Fernandez Canadas (Priscilla),** 1987.- Les importations de céréales pour l'alimentation animale en Espagne : l'impact de l'entrée dans la CEE.- 135 p.
2/ **Koutsou (Stavriani)**, 1988.- Impact de l'émigration sur les systèmes agraires et le marché foncier (Etude comparative de deux villages de la Thrace du Nord-Est de la Grèce).- 102 p. + ann.
3/ **Bokias (Efthimios)**, 1988.- Le marché des oléagineux en Grèce : enjeux et perspectives.- 89 p. + ann.
4/ **Brum (Argemiro Luis)**, 1988.- L'évolution et les tendances du marché du soja. Le rôle de la CEE.- 189 p. + ann.
5/ **Deybe (Daniel)**, 1989.- Politiques agricoles et érosion des sols en Argentine : une méthodologie pour leur analyse.- 95 p.
6/ **Vicien (Carmen)**, 1989.- Les modèles de simulation comme outil pour la construction de fonctions de production : une application à la mesure de l'efficacité de la production agricole.- 133 p.
7/ **Brunschwig (Gilles)**, 1990.- Systèmes d'élevage extensif d'altitude dans les Andes Centrales du Pérou.- 368 p. (200 FF)
8/ **Bravo (Gonzalo)**, 1990.- Méthodes d'appréhension de la diversité d'exploitations agricoles (propositions pour un renouvellement de la démarche suivie à l'INTA, Argentine).- 96 p.
9/ **Dorado (Guillermo)**, 1990.- Fonctionnement technico-économique et gestion de l'exploitation agricole dans une perspective de développement (propositions théoriques et méthodologiques pour la région pampéenne de l'Argentine).- 82 p. + ann.
10/ **Segre (Andrea)**, 1990.- Dynamique de la consommation et du système agro-alimentaire italien.- 207 p.
11/ **Malorgio (Giulio)**, 1990.- Etude comparée des résultats technico-économiques de la production spécialisée de viande bovine dans deux zones difficiles française et italienne.- 112 p.
12/ **Ait-Alhayane (Khadija)**, 1990.- Les représentations du désert et de la désertification en Afrique du Nord.- 87 p.
13/ **Soulé (Bio Goura),** 1992.- Echanges frontaliers de produits agro-pastoraux et dynamisme du monde rural en pays Gourma (Burkina-Faso - Ghana - Togo).- 113 p.
14/ **Perucca (Clorinda),** 1992.- Diagnostic paysager des systèmes de production paysans de la province de Misiones-Argentine.- 133 p.
15/ **Farolfi (Stefano)**, 1992.- Dynamique de la disponibilité et de la consommation alimentaire dans les pays de l'Europe de l'Est : le cas de la Pologne.- 170 p.
16/ **Ladjili (Khaled)**, 1992.- Hydraulique paysanne - hydraulique étatique : économie de l'agriculture irriguée au Cap-Bon (Tunisie).- 252 p.
17/ **Blaskovic (Hana),** 1992.- Une analyse du système de production agricole socialisé dans la région continentale de la Croatie et les possibilités de réorganisation : tentative d'utilisation des modèles.- 130 p
18/ **Luzietoso (Nguala)**, 1992.- Les enjeux du développement agricole au Zaïre : modernisation et transformation des sociétés lignagères dans la vallée de l'Inkisi.- 89 p.
19/ **Hacherouf (Adelmadjid)**, 1993.- Evolution historique et comparative de la consommation alimentaire dans les pays du Maghreb Central. Algérie - Maroc - Tunisie.- 135 p.
20/ **Temri (Leïla)**, 1993.- Analyse concurrentielle d'un secteur aquacole.- 92 p.
21/ **Maronicolaki (Maria)**, 1993.- Facteurs déterminants des performances des industries agro-alimentaires grecques en matière d'exportation.- 131 p.
22/ **Arfa (Lamia)**, 1994.- Les exportations agro-alimentaires tunisiennes vers le marché de la CEE: évolution, compétitivité et perspectives.- 112 p.

23/ **Martinez Santamarta (Alvaro)**, 1994.- Les innovations dans la filière huile d'olive en Espagne.- 100 p.
24/ **Afouda (Alix)**, 1994 - Politiques nationales et échanges frontaliers de produits agro-alimentaires entre le Nord Nigéria et le Nord Cameroun : exemple de l'espace Garoua-Gamboru - 108 p.
25/ **Trimouille (Anne)**, 1994 - Les couples produit/territoire et le management de la qualité : application aux entreprises du secteur fruits et légumes frais - 99 p.
26/**Amine Khodja (Abdelhafid)**, 1995 - Déterminants de la dépendance en orge de l'élevage ovin steppique : le cas de la région de M'sila en Algérie - 110 p.
27/ **Sampaio (Maria Lucia da Cunha)**, 1995 - Le développement des filières traditionnelles et régionales de production agricole en zones méditerranéennes défavorisées : le cas de la filière des fromages régionaux de la Beira Baixa (Portugal) - 101 p.
28/ **Preda (Stefano)**, 1995 - Budgets agricoles et politiques socio-structurelles : évolution des dépenses en agriculture dans la région Emilie-Romagne et analyse comparée avec la Catalogne (1980-1992) - 219 p.
29/ **Tlili (Mohamed)**, 1995 - Essai de simulation d'impact des nouvelles mesures économiques (PASA 2) sur le secteur céréalier en Tunisie. Etude de cas : Behaya - 108 p.
30/ **Bode (Ridvan)**, 1995 - L'économie paysanne albanaise et la transition vers l'économie de marché (Réflexions sur la région de Dévolle) - 95 p.
31/ **Antonelli (Annarita)**, 1995 - Environnement et commerce international : enjeux de l'approche économique des procédés et méthodes de production - 79 p.
32/ **Blanco Fonseca (Maria)**, 1996 - Analyse des impacts socio-économiques et des effets sur l'environnement des politiques agricoles : modélisation de l'utilisation agricole des ressources en eau dans la région espagnole de Castille-León - 132 p.
33/ **Chemingui (Mohamed Abdelbasset)**, 1996 - Contribution à l'étude de l'avantage comparatif et de la position concurrentielle des agrumes tunisiens sur le marché communautaire : cas de l'orange maltaise - 160 p.
34/ **Bengaraa (Abdelaziz)**, 1996 - Organisation et dynamique industrielles des filières de production animale au Maroc - 86 p.
35/ **Frenn (Georges)**, 1996 - Le secteur des boissons au Liban : dynamique des marchés et analyse concurrentielle de l'industrie - 80 p.
36/ **Bossuet (Luc)**, 1996 - Transformation des territoires ruraux, d'une gestion corporatiste aux multi-usages : le cas de l'Aveyron - 96 p.
37/ **Rodriguez Gomez (Fernando)**, 1997 - Développement durable? Le problème de la dissociation entre plans de conservation et plans de développement. Le cas de la petite région de la Garrotxa (Catalogne) - 121 p.
38/ **Mimouni (Monder)**, 1997 - Utilisation de l'approche multicritère pour une analyse intégrée des problèmes économiques et environnementaux. Cas de l'UCPA Borj Hamdouna en Tunisie - 85 p.
39/ **Louhichi (Kamel)**, 1997 - Utilisation d'un modèle bio-économique pour analyser l'impact des politiques agri-environnementales : cas des techniques de conservation des eaux et du sol en Tunisie. Application à la ferme Sawaf - 130 p.
40/ **Sousa Fragoso (Rui Manuel de)**, 1997 - Evaluation des impacts socio-économiques du développement de l'irrigation : le cas de l'agriculture dans la région de l'Alentejo - 85 p.
41/ **Harbi (Rabah)**, 1997 - L'aviculture algérienne, dynamique de transformation et comportements des acteurs - 125 p.
42/ **Frem (Michel)**, 1997 - Analyse de la filière "fruits et légumes" et des formes de coordination entre producteurs et transformateurs industriels au Liban - 142p.

Analyse de la filière "fruits et légumes" et des formes de coordination entre producteurs et transformateurs au Liban

Michel FREM

Résumé : L'étude de la filière "fruits et légumes" et des formes de coordination entre agriculteurs et transformateurs-industriels au Liban joue un rôle important pour le retour de l'économie libanaise dans une économie normale et un marché mondial, ouvert et concurrentiel. Nous avons ainsi essayé de réaliser un travail descriptif de référence qui doit être considéré comme une première étape de notre recherche ainsi qu'une première analyse de ce genre effectuée au Liban. Cette analyse de la filière menée à deux niveaux (filière et transaction) comporte trois parties : la première partie présente la démarche méthodologique. La deuxième décrit la filière "fruits et légumes" et la troisième partie propose une typologie et une analyse des formes de coordination entre les unités de transformation visitées et les producteurs enquêtés.

Mots clés : Liban ; Contrats ; Filière ; Formes de coordination ; Fruits ; Légumes.

Analysis of the fruit and vegetable industry and of co-ordination modes between producers and food processing industries in Lebanon

Abstract: *The study of the fruits and vegetables industries and the modes of co-ordination between farmers and food processing industries in Lebanon has an important role for the shift back of the Lebanese economy to normal, within an international, open and competitive market. We have thus tried to make a descriptive reference work to be considered as a first stage of our research and a first analysis of the type carried out in Lebanon. This analysis conducted at two levels ('filière' and transactions) is done in three parts : the first one presents the methods, the second describes the 'filière' and the third proposes a typology and an analysis of the modes of co-ordination between the food processing industries and the producers surveyed.*

Keywords: *Lebanon; Contracts; Food industry; Co-ordination modes; Fruits; Vegetables.*

ISBN : 2-85352-170-2
Prix : 75F

Numéros à commander au :

CIHEAM-IAMM
Bureau des Publications -
3191, route de Mende - BP 5056
34033 Montpellier Cedex 1 (France)

Tél. : 04 67 04 60 00 - Fax : 04 67 54 25 27

prix : 75FF (le numéro), sauf mention contraire

Le Centre International de Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes

Créé en 1962 sous l'égide du Conseil de l'Europe et de l'OCDE, le CIHEAM est une organisation inter-gouvernementale rassemblant quatorze pays méditerranéens : Albanie, Algérie, Egypte, Espagne, France, Grèce, Italie, Liban, Malte, Maroc, Portugal, Tunisie, Turquie et ex-Yougoslavie. La FAO et la Commission Européenne participent également comme observateurs au conseil d'administration du Centre.

Quatre instituts (Bari, Chania, Montpellier et Zaragoza) dispensent des enseignements post-universitaires de niveau Master of Science. Le CIHEAM anime des réseaux de recherche en Méditerranée, favorise l'organisation d'enseignements spécialisés dans les pays membres, tient des séminaires et colloques rassemblant des techniciens et scientifiques spécialistes des questions agricoles de la région, publie des ouvrages sous le titre « *Options méditerranéennes* ».

Au travers de ses activités, le Centre favorise le dialogue Nord/Sud et la coopération internationale dans la zone, pour le développement de l'agriculture dans la région méditerranéenne.

The International Centre for Advanced Mediterranean Agronomic Studies

Established in 1962 under the auspices of the Council of Europe and the OECD, CIHEAM is an intergovernmental organization of fourteen countries: Albania, Algeria, Egypt, France, Greece, Italy, Lebanon, Malta, Morocco, Portugal, Spain, Tunisia, Türkiye and ex-Yougoslavia. The FAO and the European Commission participate on CIHEAM's Board of Directors as observers.

Four institutes (Bari, Chania, Montpellier and Zaragoza) provide post-graduate education at the Master of Science level. CIHEAM animates Mediterranean research networks, promotes the organization of specialized education cycles in member countries, holds seminars and workshops bringing together technicians and scientists specialized in Mediterranean agriculture, and publishes works in the series "Options Méditerranéennes".

Through these activities, CIHEAM promotes North/South dialogue and international cooperation for agricultural development in the Mediterranean region.