

Les modes de coordination entre agriculteurs et industriels de fruits et légumes au Liban

MICHEL FREM*

1. Introduction

Le Liban passe actuellement d'une économie de guerre vers une économie civile. Il devrait signer prochainement un accord de partenariat avec l'Union Européenne et un autre d'adhésion à l'Organisation Mondiale du Commerce. Dans cette perspective, le secteur agro-alimentaire libanais, notamment son sous-secteur des fruits et légumes, se trouvera d'une part, inséré dans un marché en forte expansion dans la Méditerranée, et d'autre part, soumis davantage à la concurrence des produits en provenance des pays limitrophes et du Nord.

Ce double processus de passage vers une économie "normale", de régionalisation et de globalisation des marchés, oblige sans aucun doute les agents en question à s'y conférer afin de s'insérer avec succès dans un marché mondial et globalisé, particulièrement dans la région méditerranéenne. Une option de compétitivité et d'une meilleure organisation d'écoulement et d'approvisionnement des fruits et légumes, 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.

C'est là la première justification d'une étude sur les modes de coordination pour l'approvisionnement en fruits et légumes, en vue d'appuyer leur compétitivité hors-prix. Une réflexion analytique sur l'état des lieux des modes de coordination est, par ailleurs, tout à fait pertinente, par rapport aux besoins de connaissance des acteurs et/ou des décideurs publics engagés dans la filière concernée, qui subissent ou pourraient subir l'impact de la libéralisation du commerce international.

Abstract

The aim of this study is to review the modes of coordination between fruit and vegetable producers and processors, whose interest is growing, since Lebanon is reverting to a normal economy and the fruit and vegetable sector is joining the open and competitive world market.

As a result, we have tried to do a qualitative work which should be considered as the first analysis of this kind carried out in our country.

This paper includes three major parts: the introduction highlights the interest of this survey by laying emphasis on the current state of the fruit and vegetable sector in Lebanon. The second part proposes the theory of the contracts as a methodological tool. The third part outlines a typology and an analysis of modes of coordination between farmers and processors.

Résumé

L'étude des formes de coordination entre agriculteurs et transformateurs au Liban est apparue intéressante suite au retour de l'économie libanaise vers une économie normale et à l'insertion du secteur des fruits et légumes dans un marché mondial, ouvert et concurrentiel.

Nous avons ainsi essayé de réaliser un travail qualitatif de référence qui doit être considéré comme une première analyse de ce genre effectuée dans notre pays.

L'article comprend trois grandes parties: l'introduction montre l'intérêt de cette étude en mettant l'accent sur l'état actuel de la filière fruits et légumes. La deuxième partie propose la théorie des contrats comme outil méthodologique. La troisième partie se veut une typologie et une analyse des modes de coordination entre les producteurs rencontrés et les unités de transformation visitées.

La deuxième raison qui conforte la pertinence de cette étude réside dans le fait que les fruits et légumes occupent une place privilégiée dans l'économie agro-alimentaire libanaise aussi bien au niveau "frais" que "transformé". En effet, leur place dans l'économie se résume comme suit.

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, les fruits et légumes sont au premier rang des productions en forte expansion et bénéficient de condi-

tions naturelles particulièrement favorables. Ces dernières années, ils ont représenté presque 70 % de la valeur de la production végétale (Tableaux 1 et 2).

Au niveau de la transformation: l'industrie des conserves de fruits et légumes est l'un des plus importants secteurs de production industrielle au Liban. Ainsi, les produits de conserve se trouvent placés en tête de liste des produits exportés (Tableau 3).

Au niveau de l'exportation: les exportations agricoles libanaises sont presque pour la moitié constituées par des fruits et légumes destinés notamment aux pays arabes qui demeurent les principaux clients pour les fruits. Selon les statistiques de la F.A.O., ils constituent l'essentiel des exportations de produits végétaux (Tableaux 4 et 5). En outre, les fruits libanais constituent 14 % des recettes en devises du pays, ce qui représente une proportion plus importante par rapport à d'autres pays méditerranéens exportateurs de fruits: Chypre, Grèce et Chili 9 %, Maroc et Turquie 8 %, Espagne et Israël 6 % (Lauret et Codron 1993)¹.

Au niveau de la consommation: le Liban ainsi que la

* Doctorant en Agro-Economie ENSAM/CIHEAM-IAM de Montpellier. Ingénieur de recherches à l'Institut de Recherches Agronomiques du Liban (IRAL)

¹ Codron, J. M.; Lauret, F. - *Les fruits* - Paris: Economica, 1993, p. 46.

Tableau 1. *Superficie cultivée et production végétale*

Type de cultures	1997		1998		1999	
	En	En	En	En	En	En
	1000 ha	1000 tonnes	1000 ha	1000 tonnes	1000 ha	1000 tonnes
Céréales	53.9	88.4	51.9	105.5	52.2	93.7
Légumineuses	12.8	50.3	9.7	60.2	8.5	54.8
Légumes	45	1462.7	39	1235.3	42.1	1240
Cult. Indust.	16.2	369.7	21.6	455	21.2	382.5
Fruits	69.6	1046.5	69.7	933.1	71.4	973.8
Olives	50.8	93.9	50.5	30.3	51.1	66.4
Cult. Oléag.	12.7	55.7	13.6	51.6	13.4	48.2
Autres*	3.1	-	3.5	-	3.7	-
Total	264.1	3167.2	259.5	2871.1	263.6	2859.4

* Cette rubrique comprend les plantes ornementales, roses et fleurs et cultures fourragères

Source : Ministère de l'Agriculture – Direction des études et de coordination – Rapport annuel – Beyrouth : Ministère de l'Agriculture, 1999.

Tableau 2. *Valeur* de la production végétale*

Type de cultures	1997		1998		1999	
	En	%	En	%	En	%
	Milliards LL***		Milliards LL		Milliards LL	
Céréales	34.1	2	40.2	3	36.6	3
Légumineuses	42.6	3	43.5	4	38.5	3
Légumes	504.4	32	425.2	31	388.2	29
Cult. Indust.	154.7	10	153.8	11	148.3	11
Fruits	580.9	37	552.7	40	537.6	39
Olives	140.9	9	46.7	3	101.0	7
Cult. Oléag.	67.4	4	58.0	4	48.3	4
Autres**	55.7	3	47.2	4	49	4
Total	1580.7	100	1367.4	100	1347.5	100

* C' est le résultat de la multiplication de la quantité produite par le prix au niveau de la ferme.

** Cette rubrique comprend les plantes ornementales, roses et fleurs et cultures fourragères.

*** 1 \$ US est équivalent à 1500 livres libanaises (L.L.).

Source : Ministère de l'Agriculture – Direction des études et de coordination – Rapport annuel – Beyrouth : Ministère de l'Agriculture, 1999.

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.

La troisième raison d'appui à une analyse diagnostique des formes de coordination entre les agriculteurs et transformateurs de la filière en question est que ces derniers sont confrontés notamment aux difficultés d'ordre organisationnel et/ou institutionnel que nous avons pu constater lors des entretiens avec eux. En particulier, certains problèmes d'importance primordiale ont été mis en évidence.

De fait, 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 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 liées à l'instabilité des marchés, à l'insuffisance d'installations destinées à la manipulation de leur production, aux mauvaises informations sur les différentes possibilités de commercialisation et aux pertes de production.

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.

Ce sont les raisons pour lesquelles nous nous sommes interrogés sur l'émergence de dispositifs institutionnels comme les contrats, susceptibles de contribuer à l'organisation des activités des agriculteurs et industriels.

2. La théorie des contrats et son application méthodologique

La rationalité limitée et l'opportunisme constituent les deux hypothèses de base de la théorie des coûts de transaction. Elles justifient l'émergence des types d'arrangements (comme les contrats) alternatifs au marché.

Par ailleurs, la spécificité des actifs, la fréquence des transactions et l'incertitude (liée notamment aux facteurs naturels et aux propriétés biologiques des produits agricoles de la transaction) permettent de différencier les transactions (Williamson, 1994).

Dans cette perspective, les contrats vont dans le sens

Tableau 3 : *Exportation industrielle par type de produits (en millions LL)*

Produit	1996		1997		1998		1999	
	Millions LL	%						
Prdts laitiers	1792	0	15832	0	0	0	29333	0.01
Conserves	18671290	4.43	21197312	5.38	22001280	5.51	24965598	6.06
Autres prdts alim	28933415	6.86	25244160	6.41	23444621	5.87	30280060	7.35
Eaux minérales	516317	0.12	455450	0.12	309307	0.08	786612	0.19
Boissons	7583804	1.80	9723194	2.47	14614308	3.66	11599307	2.82
Habillement	103876462	24.65	51629007	13.10	44778925	11.21	33604147	8.16
Textile	5955082	1.41	9184177	2.33	10640679	2.66	7549970	1.83
Tapis	1760941	0.42	1152645	0.29	4181869	1.05	3325056	0.81
Cuir	2570965	0.61	2969421	0.75	3805922	0.95	2563197	0.62
Chaussures	8843250	2.10	7275610	1.85	7760583	1.94	4039175	0.98
Bois	2298871	0.55	769965	0.2	3513356	0.88	2211873	0.54
Bois & meubles	5263879	1.25	8279040	2.10	5979512	1.5	5158967	1.25
Peinture	2588308	0.61	2118427	0.54	2284685	0.57	5466064	1.33
Détergeants	1515183	0.36	2333497	0.59	3452351	0.86	2761959	0.67
Autres prdt chim.	63565933	15.08	52987396	13.45	55731361	13.96	48268051	11.72
Prdts médicaux	1350934	0.32	1208687	0.31	1439847	0.36	2121195	0.52
Papiers	23912351	5.67	28046969	7.12	28047149	7.02	24465262	5.94
Carton	5651271	1.34	8010016	2.03	7397456	1.85	6397266	1.55
Prdts sanitaires	15700079	3.73	12040898	3.06	8515849	2.13	7589991	1.84
Vitres	10505248	2.49	5871077	1.49	7971217	2	8370056	2.03
Ciment	7236517	1.72	7465465	1.89	6780153	1.7	12541188	3.05
Pdts métalliques	18650318	4.43	18680427	4.74	17214130	4.31	19301638	4.69
Pdts Alum.	20041198	4.76	21341500	5.42	24420311	6.12	30478538	7.4
Hardware	92293	0.02	812262	0.21	0	0	26434	0.01
Equip électriq.	8175273	1.94	8157054	2.07	11626845	2.91	8618394	2.09
Equip. ind. et machines	20870821	4.95	25539109	6.48	16158841	4.05	27406313	6.65
Prdts plastiques	18393654	4.36	21083459	5.35	20432008	5.12	18200367	4.42
Bijouterie	7547334	1.79	10288061	2.61	10187027	2.55	14317428	3.48
Autres	9391784	2.23	30208061	7.67	36625351	9.17	49380429	11.99
Total	421464568	100	394088713	100	399314944	100	411823867	100

Source : Ministère de l'Industrie, Beyrouth 1999

d'une minimisation des coûts de transactions. 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, du côté du producteur, 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, le faible poids du coopératisme et l'individualisme compétitif, déterminent les facteurs d'élaboration des contrats entre les agents dans la filière fruits et légumes.

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 indu-

Tableau 4. *Récapitulatif des quantités importées et exportées des principaux produits végétaux*

Produit	Importation (Tonne)			Exportation (Tonne)		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999
Céréales	790110	773108	809678	682	533	3523
Légumineuses	46828	35752	31547	992	2919	1638
Sons/aliments de bétail	112945	125068	123897	7551	15007	33366
Légumes	128462	108906	108713	102235	118841	127805
Graines oléagineux	45821	30364	59863	1679	1048	1111
Fruits	4389	3735	3231	171083	184282	157375
Olives	28	3	23	74	43	13
Fruits oléagineux	3666	22939	21703	354	331	330
Fleurs	7731	7906	7297	470	516	406
Café/Thé/Epices	19285	24143	22305	1206	1091	1137
Total	1199094	1138001	1194265	286656	324870	326961

Source : Ministère de l'Agriculture, Beyrouth 1999

Tableau 5: *Récapitulatif des valeurs d'importations/exportations des principaux produits végétaux*

Produit	Importation (Millions L.L.)			Exportation (Millions L.L.)		
	97	98	99	97	98	99
Céréales	215303	180980	177693	443	327	1383
Légumineuses	55207	34166	34042	846	1966	1171
Sons/aliments de bétail	54650	46330	35941	313	3293	3039
Légumes	109404	125919	68419	20933	23263	25602
Grains oléagineux	54984	46188	60149	1805	1113	1376
Fruits	9946	8261	7748	43738	53514	42223
Olives	39	2	15	146	79	21
Fruits oléagineux	124975	86118	81145	893	967	890
Fleurs et roses	39275	24981	29078	421	540	248
Café/Thé/Epices	75056	88902	60812	4243	4645	4918
Total	742412	645514	558434	73717	89835	80923

Source : Ministère de l'Agriculture, Beyrouth 1999

striel 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 à établir des arrangements contractuels ex-ante. Or, la réalité est-elle proche de ce qui devrait être ? La partie suivante 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. Mais, aborder notre sujet nécessite, au préalable, le rappel des débats théoriques relatifs aux formes de coordination.

3. Les formes de coordination dans le secteur des fruits et légumes

3.1. Analyse théorique

La recherche contemporaine sur les organisations et les mécanismes de coordination entre agents économiques a placé les contrats au cœur de sa réflexion. Les contrats permettent aux agents économiques de "coordonner leurs plans, de coopérer et d'échanger" (Brousseau, 1993).

A la lumière de tous les outils d'analyse (la théorie de l'agence, la théorie des conventions etc.) relatifs aux formes de coordination, les outils méthodologiques que nous allons mobiliser pour traiter notre cas sont ceux de la grille de Jaffee et la grammaire proposée par Brousseau.

Nous avons privilégié ce premier outil car 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 effet, Jaffee évoque clairement les contrats du type informel, (impairfait, peu exigeant, peu incitatif et/ou peu onéreux), largement répandus au Liban comme dans d'autres pays en voie de développement. Ce type de contrat se constitue, certes, sur une base d'ancienneté, mais aussi sur base ethnique, religieuse et/ou familiale. Il est à noter que ces aspects nous ont paru parfois comme des facteurs déterminants de la nature des relations entre agents au Liban.

Quant au second outil, il nous a également paru facilement repérable dans l'univers des contrats au Liban, par rapport à d'autres outils.

3.1.1. L'outil méthodologique de présentation des formes de coordination

Jaffee (1992)² propose un schéma récapitulatif des différentes formes de coordination. En gardant la terminologie de l'auteur, nous nous permettons de retracer sa grille

d'analyse des formes de coordination. Cette grille nous 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.

Sur une des extrémités du spectre, l'auteur positionne le

<i>Spot Market agreement</i>	<i>Market reciprocity contract</i>	<i>Forward market</i>	<i>Interlinked factor and market contract</i>	<i>Vertical integration</i>
Ou				
<i>Marché ponctuel</i>	<i>Accord réciproque mutuel</i>	<i>Contrat/ Spécificités des produits</i>	<i>Contrat/ facteurs de production</i>	<i>Intégration verticale</i>

"spot market" (ou le "marché ponctuel"). A 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 sur un marché où les prix sont déjà fixés. Dans une telle structure institutionnelle, le processeur 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 cocontractants.

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 de "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'arrangements, "vertical integration", plus

²Jaffee, S. M. - How private Enterprise Organise Markets in Kenya, Agricultural and rural development, The World Bank, 1992. - pp. 21-24.

les acteurs impliqués s'engagent dans la transaction concernée.

3.1.2. Analyse des formes de coordination à travers la théorie des contrats

Brousseau (1993) élabore un modèle décomposé en quatre fonctions essentielles :

La première est une fonction technique (pilotage technique), décomposée elle-même en trois modes de coordination : la coordination stratégique, organisationnelle et opérationnelle. La coordination stratégique (clause A) consiste à savoir l'objectif des cocontractants. Ces derniers, lorsqu'ils décident de coopérer et d'effectuer ensemble une production ou un échange, décident 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. Quant à 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 seconde fonction est constituée par deux mécanismes complémentaires garantissant la réalisation des engagements. Le premier 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 second est un mécanisme de surveillance (clause E) pour se protéger de l'opportunisme.

La troisième fonction concerne la rémunération et l'assomption du risque (clause F). Il s'agit de voir comment le risque est supporté par les deux équipes concernées et de définir une règle de partage du surplus.

Enfin, la durée du contrat est fixée par la dernière clause (clause G).

3.2. Analyse pratique

Nous n'avons pas pu adopter une technique d'échantillonnage appropriée pour le choix des agriculteurs et/ou des unités de transformation car il n'existait pas, au moment du travail de terrain, une base exhaustive de données sur les agents en question. Nous avons ainsi tenté d'approcher davantage la réalité des contrats, en procédant comme suit :

En premier lieu, nous avons rencontré une vingtaine d'agriculteurs qui entretiennent des rapports avec les unités de transformation de fruits et légumes. En réalité, nos critères de choix étaient le recours aux agriculteurs qui étaient en mesure de mener une discussion fiable, disposés à nous recevoir et qui destinent régulièrement une partie importante de leur production aux unités de transformation. Toutefois, les interviews directes avec les producteurs concernés nous ont permis de repérer les différentes formes de coordination qu'ils entretiennent avec les usines de transformation.

En second lieu, nous avons visité les principales usines

de transformation citées par les agriculteurs rencontrés, afin de vérifier la véracité de leurs déclarations et également, pour obtenir des renseignements complémentaires. Nos questions se sont essentiellement centrées sur des 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 amenés à nous contenter d'informations recueillies auprès des agriculteurs cocontractants ou auprès d'industries concurrentes visitées.

3.2.1. Présentation des 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 A pour l'approvisionnement en fruits et légumes nécessaire à la ligne de fabrication. La production de conserves, de légumes au vinaigre ou d'autres, constitue, toutefois, l'activité secondaire de cette unité de transformation. Son activité principale, rappelons-le, est la fabrication du "Tahina" (crème de sésame), largement consommé par la population libanaise.

A l'opposé, l'unité de transformation B, 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 des charges portant sur l'aspect désiré (claire, propre et blanche), 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 des 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 de production agricole, qui est la terre, appartient à l'industrie.

Entre ces deux cas extrêmes, on rencontre l'unité C. Au début de la campagne culturale, le gérant-propriétaire de cette usine n'achète pas dans l'immédiat les fruits et les légumes car leurs prix de marché sont assez élevés. Il approvisionne son usine en matières premières provenant d'agriculteurs avec qui il est 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 des 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 aucune tâche de vulgarisation envers ses fournisseurs et n'établit pas non plus un cahier des 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 pratiquée par l'industrie D 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 produits.

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 terre 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 correspondant 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 cocontractants 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 E 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 est 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 concer-

ne 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 concernent 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 F livre à ses agriculteurs contractants les semences sous forme de crédit.

En d'autres termes, l'usine F octroie 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 informé que, dans les années à venir, l'entreprise avait 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 à la fabrication des confitures (abricots, par exemple) ou des légumes au vinaigre (concombre, carottes etc.), F 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 mixte entre le "spot market" et le "market reciprocity

agreement", où le marché gère les rapports entre les acteurs.

Sinon, un contrat de livraison peut être instauré, entre l'entreprise F 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 F se réserve le droit de refuser les produits, si elle juge, au sein de son siège, qu'ils présentent des défauts pouvant nuire à sa transformation. On pourrait qualifier cet arrangement de "Forward market contract".

Quant à la cave de G, elle livre les plants de vignobles aux producteurs viticoles pour les raisins nobles (variétés dites "Cinsault", "Carignan", "Uniblanc", "Aramon", "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. 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 G.

La partie suivante propose une étude précise et approfondie de ces formes contractuelles.

3.2.2. Analyse précise des formes de coordination

Le pilotage technique

L'unité de transformation C, 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 D indique à son contractant la variété, les calibres et le stade de maturité souhaité au début de la campagne, elle a récemment rencontré le même problème, puisque 30% de la marchandise (pomme de terre) était de petite taille et couverte 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 H, avec laquelle la cave de G coopère depuis longtemps, nous a communiqué qu'il n'y avait pas de modification des spécificités chaque année et qu'elle ne lui imposait donc pas les types d'engrais ou de pesticides à utiliser. Mais elle a intérêt, dans tous les cas, à avoir de gros raisins affichant un certain niveau de degré alcoolique.

Cette année, on assiste, en revanche, à une modification des spécificités entre l'entreprise E 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 (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 diamant. Les produits peuvent être couverts de terre et de boue avec un maximum de 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 tortus, 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 F³. 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 grains (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

³ Nous présentons dans ce passage les spécificités des pommes de terre, des petits pois et des tomates précises lors de l'enquête.

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 les objectifs relatifs (aux caractéristiques du produit objet de la transaction) 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.

La coordination organisationnelle

Plusieurs possibilités apparaissent pour ce mode de fonctionnement. Bien que les caractéristiques des produits l'intéressent, le responsable de la société C ne cherche pas à se préoccuper de leurs modes de culture, de récolte ou de conditionnement, ni de la manière de les 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 G qui exige seulement que la durée de transport ne dépasse pas une heure.

Quant à l'usine D, son ingénieur agronome a la décision (tous produits confondus) sur la façon 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 l'unité E, 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, elle fournit aux agriculteurs des conseils concernant la date de traitement et la manière de planter.

Dans le cas de l'unité F, 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, peut aboutir au refus ou à l'acceptation de 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 dans les 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 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.

La coordination opérationnelle

La date et le lieu de livraison des fruits et légumes sont fixés par l'industriel. La campagne de récolte varie bien évidemment 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 pommes de terre qui est d'une semaine. La date de récolte des raisins qui sont destinés à la cave G 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 et la durée de vendange est en moyenne de 12 jours.

Pour les tomates (variété Round Plum ou Blocky Square) destinées à être transformées en concentrés chez l'unité F, 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.

3.2.2. Les mécanismes garantissant l'exécution des promesses

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 mises 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 C 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 long-

temps. 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 des charges n'est pas respecté, c'est-à-dire 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 risquent, une fois transformées en confitures, de laisser une saveur acide désagréable pour les consommateurs.

L'usine D avance uniquement les semences des pommes de terre lesquelles 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 garde pour toujours les mêmes agriculteurs.

L'unité E, quant à elle, 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 du box + 5% du volume livré (produits endommagés) + valeur des semences].

Quant à G, un chèque de l'ordre de 10.000\$ est octroyé à la ferme H avant la récolte pour qu'elle puisse payer ses ouvriers. Le dernier règlement s'effectue deux semaines après la fin de la vendange.

L'unité F 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 comme suit : 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 son règlement de manière ultérieure.

D'autres sociétés de transformation, moins puissantes et n'ayant pas fixé de contrats avec l'agriculteur (cas de l'usine A) 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.

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

Il s'agit dans ce cas-là d'un mécanisme qui permet l'allègement d'un droit d'audit destiné à contrôler les actions entreprises par chacun des acteurs. Il sert à vérifier s'ils respectent leurs engagements et, éventuellement, 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 l'unité D) rencontrent leurs échangistes durant la campagne et leur communiquent les problèmes touchant la qualité des produits, 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 où à un prix qui lui paraît plus convenable. Il échappe ainsi au contrôle de l'industrie soit en récoltant la nuit, soit en prétendant que sa récolte a connu une perturbation accidentelle (problèmes techniques, climatiques etc.). Il est alors difficile et coûteux pour lui d'engager un audit ou de faire appel à un expert pour vérifier les remarques de l'agriculteur.

Dans certains contrats (cas de la société F et ses partenaires), il est prévu une clause qui mentionne que si les deux parties entrent en conflit durant la période du contrat, la cause sera réglée devant les tribunaux. Mais le système judiciaire étant très coûteux 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 G et la ferme H. 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.

3.2.3. La rémunération et l'assomption du risque

L'unité E respecte, en cas d'aléas du marché, la valeur fixée au moment de la signature des contrats. Dans le cas de l'unité D 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 les raisons déjà mentionnées. De plus, la poursuite juridique engendrera des conflits familiaux surtout si les deux parties appartiennent

à deux clans ou à deux confessions religieuses distinctes. La confiance entre alors en jeu dans le choix des partenaires.

3.2.4. 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 G 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 tannins, couleurs, arômes etc.).

Entre l'unité E et 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. 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 on le compare aux variétés (spunta, par exemple) destinées à la consommation alimentaire directe.

L'unité D établit 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.

4. Conclusion

La théorie des coûts de transaction s'est avérée être un outil d'analyse très intéressant dont les conclusions à avancer sont les suivantes: les contrats peuvent devenir le cadre d'une tâche de vulgarisation technique et d'un programme de crédit en intrants.

De même, ils peuvent constituer 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 d'une façon efficace, des accords plus complexes que de simples contrats d'achat-vente, une fois la récolte effectuée et les produits mis en marché, s'avèrent nécessaires.

Or, les arrangements contractuels qu'on a pu observer 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 utiles 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.

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 plus régulée ; d'autre part, un instrument d'amélioration des performances de la filière étudiée et d'augmentation de sa compétitivité, dans le cadre d'un marché en forte expansion au sein de la région sud-méditerranéenne. 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.

Mais 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'école " public choice ", l'analyse des réseaux familiaux, l'analyse du clientélisme en sciences politiques etc.), pour essayer de comprendre l'articulation entre Etat, la dynamique économique et la coordination entre acteurs.

Références

- Brousseau, E., 1993, *L'économie des contrats : technologies de l'information et coordination interentreprises*. Paris : PUF, 368 p.
- Codron, J.M ; Lauret, F., 1993, *Les fruits*. Paris : Economica, 130 p.
- Jaffee, S.M., 1992, *How private Enterprise Organised Markets in Kenya*, Washington : World Bank. 39 p.
- Williamson, O., 1994. , *Les institutions de l'économie*, Paris : Interédition, 402 p.