

TRADUCTION EXTÉRIEURE NON RÉVISÉE

Mesurer les revenus agricoles dans le contexte changeant de l'agriculture

Étude présentée lors du 7^{ème} Séminaire de
statistiques économiques agricoles IWG-AGRI
Luxembourg, 5-7 juillet 2000

Fred Vogel et Jim Johnson

Introduction

Le Ministère américain de l'Agriculture (USDA) fournit de longue date des indicateurs économiques et statistiques relatifs au secteur agricole de l'économie des États-Unis. Il a été mis sur pied en mai 1862 (Vogel 1995), date qui correspond également au lancement du programme administré actuellement par le Service national de statistiques agricoles (NASS). La production, les prix agricoles et d'autres mesures des performances du secteur ont fait l'objet d'une première publication en 1863. Les prédécesseurs du Service de recherche économique (ERS) ont publié en 1913 les premières estimations de l'USDA en matière de revenus agricoles bruts et nets. Ces estimations avaient été établies en grande partie sur la base du *Recensement de l'agriculture de 1910* et ne concernaient qu'une année. En 1930, le ministère a lancé la publication annuelle de certains comptes de revenus et comptes de charges. Avec les comptes de 1955, on a pour la première fois résolu le problème de la dispersion géographique grâce à des estimations par État. Des estimations de la valeur de la catégorie des ventes pour les volets revenus et charges des comptes ont été ajoutées en 1964 (USDA 1988).

La pierre angulaire d'une nouvelle structure des statistiques agricoles américaines a été posée en 1966 avec la mise en œuvre d'un cadre d'échantillonnage probabiliste dans les 48 États contigus. Alors que les procédures locales, l'échantillonnage et la conception des instruments d'enquête ont été modernisés afin de refléter les changements intervenus dans le secteur agricole, les concepts définissant l'unité d'échantillonnage de base, l'exploitation agricole et l'exploitant agricole sont restés pour ainsi dire inchangés. La structure de l'agriculture évoluant au profit de grandes unités plus diversifiées a entraîné le développement d'une théorie d'échantillonnage à cadres multiples qui employait à la fois des cadres de superficies et de listes (Fecso et al. 1986).

Les comptes de revenus sectoriels estimés par l'ERS ont aussi été adaptés pour traduire les améliorations apportées à la conception et aux données sous-jacentes, et pour refléter les changements de l'agriculture américaine. Au début des années 1970, l'ERS a pris des mesures afin d'incorporer davantage les procédures, concepts et liens comptables nationaux de revenus et produits dans ses procédures d'estimation des revenus agricoles à l'échelle du secteur. Ces mesures ont permis à l'USDA de prendre en compte les estimations sectorielles de revenus agricoles afin d'alimenter de façon plus directe l'agrégat américain composé des comptes de revenus et produits. Dans le but de mieux traduire les changements qui étaient intervenus dans l'économie agricole, l'ERS a également ajouté de nouvelles séries de revenus à ses mesures habituelles des revenus nets. En 1980, trois nouvelles séries ont ainsi été introduites: les revenus nets en trésorerie, les rentrées nettes de fonds et les opérations de production, centrés sur les gains des unités commerciales agricoles et non sur les ménages agricoles (Smith 1980). Au début de la crise financière de l'agriculture américaine des années 1980, l'ERS et le NASS ont entrepris de refaçonner les études économiques agricoles annuelles afin de renforcer la capacité de l'USDA à produire des estimations des affaires au niveau des exploitations intégrant des

états de revenus et de bilan des exploitations agricoles. Leur objectif consistait à réaliser des mesures de la rentabilité, de la solvabilité, de l'endettement, de la capacité de remboursement des dettes et de la productivité dans le cadre d'une exploitation agricole, mesures pouvant servir à renseigner les décideurs et le public au sujet des portions du secteur agricole susceptibles d'éprouver des difficultés financières. Cet effort a engendré l'Étude de gestion des ressources agricoles, la principale étude financière et économique annuelle en usage au ministère actuellement. Enfin, en 1993 le Ministre de l'Agriculture a commandé une estimation des revenus moyens des ménages exploitants agricoles, y compris les revenus tirés de sources agricoles ou non, ainsi que la traditionnelle estimation des revenus agricoles nets au niveau du secteur. Aux dires du Ministre, "deux approches qui présentent des versions très différentes de la situation" (USDA 1993).

Les mutations du secteur agricole américain

L'agriculture américaine subit plusieurs mutations importantes. En premier lieu, la nature des exploitations agricoles devient plus industrielle et des chaînes d'approvisionnement axées sur le consommateur apparaissent, en particulier dans le secteur du bétail, avec notamment pour conséquences que la production agricole s'est davantage concentrée sur les grandes exploitations et que les exploitations modifient leur mode d'organisation. Le secteur recourt bien plus qu'avant aux contrats et autres types d'accords et s'est davantage habitué à participer à des marchés mondiaux¹. On a également assisté à l'apparition de nouvelles technologies comme la plantation et la moisson assistées par ordinateur, ainsi que de l'utilisation de semences génétiquement modifiées. De plus, les systèmes d'information de gestion ont modifié la façon dont les exploitations agricoles mènent leurs affaires. L'achat et la vente sur Internet sont devenus monnaie courante. Enfin, les objectifs des ménages et les attitudes des agriculteurs influencent les décisions ayant trait à la façon dont les ressources sont allouées non seulement au sein d'une même exploitation mais aussi entre diverses exploitations et les autres intérêts concurrents. Ces décisions ont une incidence sur la structure de production de l'exploitation agricole, mais également sur sa structure financière, notamment les sources de capital actions, ainsi que, en bout de chaîne, sur le niveau et la distribution des revenus.

Pris isolément, de tels changements rendent déjà très pertinents les débats sur la mesure des revenus agricoles et sur les changements structurels de l'agriculture. Mais les changements intervenus au niveau de la structure agricole et des accords commerciaux ont par ailleurs été de pair avec des recommandations d'organismes nationaux et internationaux qui, si elles sont adoptées, modifieront également la base conceptuelle des systèmes de mesure. Tant les changements structurels que les changements des concepts de mesure ont une incidence sur la collecte de données. Voyons trois exemples pour illustrer ce point. D'abord, un groupe de travail de l'Association américaine d'économie agricole a publié en juillet 1998 un manuel intitulé *Estimation des coûts et du rendement des marchandises* (Association américaine d'économie agricole 1998). Ce manuel avait pour but de présenter des recommandations de "meilleures pratiques" en matière de procédures d'estimation et de déclaration des coûts et rendements des marchandises. Au niveau des entreprises, le Conseil des normes financières agricoles, un groupe de membres des secteurs de l'industrie, de la banque, de l'agriculture, de l'enseignement universitaire et du gouvernement bien informés sur la finance et la comptabilité agricoles, a publié des recommandations concernant l'estimation des états financiers au

¹ Nous entendons par contrats toute convention verbale ou écrite portant sur la production ou la commercialisation de marchandises dans des conditions précisées, telles que le mécanisme de fixation des prix, le lieu de livraison ou les facteurs de production utilisés. L'USDA contrôle les contrats employés pour la commercialisation de produits agricoles ainsi que les contrats visant à l'établissement de pratiques et conditions de production.

niveau de l'entreprise et suggéré l'établissement d'un ensemble d'indicateurs de ratios pour l'analyse des performances des entreprises (Conseil des normes financières agricoles 1995). Ensuite, au niveau sectoriel global, le "Système de comptes nationaux 93" émet des recommandations à propos du mode de préparation des estimations de revenus à l'échelle de l'ensemble de l'économie. Nous devons donc déterminer comment associer les changements des procédures et concepts d'estimation qui dépassent le niveau des agrégats entreprises-secteur aux changements relatifs aux instruments d'enquête afin de pouvoir prendre en compte la façon dont les exploitations agricoles s'organisent et dirigent leurs affaires.

Les systèmes traditionnels de mesure sont mis à mal par les changements du secteur agricole américain, qui compliquent les mesures tout en faisant croître la demande d'une information plus spécifique orientée sur la politique à fournir par les décideurs des secteurs public et privé. Bien que de tels changements soient déjà apparus par le passé, ils n'ont jamais connu un rythme aussi soutenu qu'actuellement. Même si cette évolution apparaît en raison de la méthode de collecte d'informations employée, elle n'en a pas moins des implications très réelles sur la collecte de données et les systèmes de mesure. Bon nombre des changements actuels remettent en question la simple détermination de l'unité d'échantillonnage primaire ou, en d'autres termes, le choix des personnes interrogées à la base. Il n'est pas sûr que les agriculteurs puissent répondre à des questions sur les prix de leurs marchandises lorsque les transactions se déroulent en vertu d'un contrat et qu'une autre partie assure la vente finale de la production. Quand les transactions s'effectuent sur Internet ou par des interactions directes entre l'agriculteur et le fournisseur ou entre l'agriculteur et le client, il est tout aussi douteux que les habituelles personnes interrogées lors d'enquêtes sur les prix et les quantités vendues, notamment des responsables d'élevateurs à grains ou des fournisseurs de moyens de production, soient en mesure de donner des informations représentatives de la situation en vigueur dans l'ensemble du secteur.

Le reste de la présente étude s'organise comme suit: nous établirons d'abord une définition de travail des exploitations agricoles, de leurs revenus et de leurs structures dans le cadre des États-Unis. Ce point sera suivi d'une vue d'ensemble de l'agriculture américaine tenant compte des perspectives traditionnelles ou non des structures agricoles. Nous examinerons ensuite les ajustements opérés à l'heure actuelle par les exploitants afin de gérer de façon stratégique leur entreprise et de l'adapter aux courants qui modifient le visage de l'agriculture américaine; nous verrons notamment ce que ces ajustements impliquent pour la mesure des revenus. Nous concluons par un examen des effets des changements structurels de l'agriculture sur la collecte de données.

Les exploitations agricoles, leurs structures et revenus

Aux États-Unis, une exploitation agricole se définit comme tout établissement duquel au moins 1 000 USD de produits agricoles ont été vendus ou devraient normalement avoir été vendus en un an. Cette définition a été adoptée pour la première fois en 1974 pour le recensement de l'agriculture et a été incorporée aux comptes de revenus de l'USDA en 1975. Elle n'a pas été modifiée pour refléter les changements du niveau des prix ou les ajustements en matière de pratiques ou d'organisation commerciales. Précisons que cette définition n'implique pas nécessairement que l'établissement en question ait effectivement vendu pour 1 000 USD; pour répondre à la définition, l'établissement peut se contenter de disposer du potentiel pour une telle vente, potentiel consistant en la présence physique d'une quantité suffisante de marchandises telles que du foin ou des sapins de Noël. La définition de ce qui constitue un établissement agricole offre une base pour l'évaluation des changements structurels. La structure agricole fait habituellement référence à une vaste palette de caractéristiques décrivant les exploitations agricoles américaines ainsi que la distribution des ressources et rendements des productions agricoles à quiconque mène des activités de production agricole (Sommer et al 1996).

Nous trouvons particulièrement judicieuse une autre définition de la structure, qui nous est offerte par Carlin. Cet auteur définit la structure comme "la manière dont des exploitations de tailles et de types divers organisent les ressources naturelles, financières et humaines pour produire des aliments et des fibres, et la distribution des revenus et richesses découlant de cette activité" (Carlin 1990, p. 1). Même si la première définition les sous-entend, celle de Carlin se focalise de façon plus directe sur les aspects pluridimensionnels de l'organisation des exploitations agricoles. Les accords commerciaux conclus pour accéder à des facteurs de production et commercialiser des marchandises et des produits deviennent d'importants éléments des analyses structurelles agricoles, à côté des dimensions plus traditionnelles telles que la ventilation par nombre et par taille des exploitations.

Comme la structure, les revenus peuvent être mesurés à différents niveaux de totalisation et avoir diverses définitions. Aux États-Unis, les revenus agricoles sont mesurés au niveau du secteur agricole du pays, à celui des exploitations commerciales agricoles et en tant que source de revenus nominaux des ménages agricoles. Chaque niveau de mesure a des implications sur les types et la quantité de données requises pour appliquer certains concepts et livrer des estimations précises. À l'échelle du secteur, les revenus agricoles nets constituent la mesure de la valeur nette des biens et services générés par les activités agricoles au cours d'une année civile donnée. Cette mesure des revenus nets équivaut aux revenus bruts en trésorerie ou hors trésorerie moins les charges de production en trésorerie ou hors trésorerie. Les revenus reviennent tant aux exploitants qu'aux autres personnes dont la contribution à la production de biens et services d'une opération n'est pas directement rémunérée par un paiement des charges. Pour les estimations sectorielles, cette question de répartition n'est pas une préoccupation prioritaire. Afin de faciliter les estimations, le secteur est habituellement considéré comme une seule exploitation agricole.

À l'échelon des établissements agricoles, l'USDA calcule les revenus agricoles nets en faisant correspondre les recettes aux dépenses effectuées pour créer ces recettes, plus les bénéfices ou les pertes consécutifs à la vente de stocks et d'actifs agricoles immobilisés. Afin d'obtenir une estimation du rendement perçu par l'exploitant agricole pour le travail non rémunéré, la gestion et les actions détenues, il est nécessaire de recueillir des informations sur les sources de moyens de production et sur la part des revenus gagnés par les exploitants. Les instruments d'enquête ont été conçus pour mesurer de façon explicite la contribution des propriétaires et des contractants à la production, et pour mesurer la part des revenus commerciaux conservée par l'exploitation concernée. Les systèmes d'information sont donc davantage sollicités car la mise au point d'estimations précises des revenus au niveau des établissements nécessite la prise en compte d'aspects relatifs à la possession des facteurs et à la répartition des revenus.

Pour les mesures au niveau des ménages, on additionne la part des revenus nets de l'exploitation agricole revenant aux exploitants aux gains provenant de sources non agricoles afin d'obtenir une estimation des revenus du ménage concerné. Pour assurer la cohérence des calculs avec les estimations des revenus des ménages pour les ménages non agricoles, on élabore une estimation des revenus nominaux provenant des activités agricoles pour les ménages exploitants agricoles. Cette estimation se compose des revenus nets en trésorerie provenant de l'exploitation, moins l'amortissement du capital agricole, plus tous salaires versés par l'exploitation à l'exploitant ou aux membres de sa famille. Cette estimation des revenus nominaux tirés des activités agricoles est ensuite additionnée aux gains du ménage provenant de sources non agricoles afin d'obtenir une estimation des revenus du ménage exploitant agricole toutes sources confondues. Ce calcul a pour but de permettre l'élaboration d'une estimation basée sur les encaisses des revenus nominaux des ménages agricoles qui corresponde aux estimations de revenus nominaux des ménages non agricoles. De telles estimations permettent à l'USDA de comparer la situation économique des ménages agricoles à celle des ménages non agricoles. Toutefois, l'élaboration de ces estimations des revenus des ménages nous oblige non

seulement à déterminer les personnes qui ont perçu des revenus de sources non agricoles et pour quel montant, mais aussi à estimer leur part de revenus générés par les activités agricoles. Nous devons prendre en compte de façon explicite le nombre de ménages et la part de revenus conservé par l'exploitant agricole pour son ménage.

Les définitions des exploitations agricoles, de leurs structures et revenus permettent de déterminer les limites non seulement du secteur agricole mais aussi des entreprises et autres entités qui participent aux activités du secteur. Enfin, les définitions des revenus permettent aussi d'établir les orientations par lesquelles nous mesurons le bien-être économique des ménages actifs dans le secteur. Les définitions employées par l'USDA influencent notre façon de concevoir la structure organisationnelle du secteur agricole américain et notre façon de recueillir les données qui permettent de livrer des mesures précises des revenus du secteur ainsi que des établissements et ménages menant des activités agricoles. Les chapitres suivants démontreront que les entreprises agricoles modernes impliquent non seulement des accords traditionnels entre l'exploitation et le propriétaire mais aussi des accords entre exploitations et entre l'exploitation et des entreprises non agricoles, qui ont une incidence à la fois sur les modes d'acquisition des moyens de production et les modes de commercialisation de la production. En bout de chaîne, ces accords influencent donc la façon dont les revenus sont mesurés et répartis parmi les exploitations agricoles. Nous démontrerons également que les relations entre l'exploitation et le ménage de l'exploitant ont peut-être été profondément modifiées par des choix opérés par des familles agricoles concernant la main-d'œuvre et l'attribution d'investissements.

Vue d'ensemble de l'agriculture américaine

Le public américain a de longue date porté un vif intérêt à l'organisation, au fonctionnement et au bien-être économique des exploitations agricoles détenues et gérées par des familles ou ménages. L'expression "exploitation familiale" est née de cet intérêt. Diverses définitions de l'exploitation agricole familiale sont employées aux États-Unis, dont la plupart se réfèrent surtout à la mesure dans laquelle l'exploitant et les membres de sa famille non rémunérés s'investissent en termes de gestion et de main-d'œuvre, ainsi qu'aux risques assumés par l'exploitation dans l'exercice des activités agricoles. Les autres grands critères de distinction des exploitations agricoles familiales sont notamment des ventes de marchandises, un plafond fixé pour la quantité totale de travail – en majeure partie effectué par la famille –, des achats de moyens de production et des ventes de marchandises sur le marché, la gestion de l'exploitation par la famille et, dans certains cas, la condition selon laquelle l'agriculture constitue l'activité principale de l'exploitant. Pour notre vue d'ensemble de l'agriculture américaine, nous utiliserons bon nombre de ces critères – taille de l'exploitation, organisation, occupation des terres – puis montrerons pourquoi, dans l'agriculture moderne, les critères traditionnels unidimensionnels des structures agricoles n'offrent pas une illustration claire de la nature de l'activité commerciale agricole. Plus important encore, les accords commerciaux des entreprises agricoles modernes ont des implications non seulement sur la mesure des revenus mais aussi sur la collecte des données des participants au secteur.

Nombre et taille des exploitations agricoles. S'il y a aux États-Unis une tendance bien documentée en matière d'agriculture, c'est la diminution à long terme du nombre d'exploitations: de presque 7 millions d'exploitations, d'après le *Recensement de l'agriculture de 1935*, on serait passé à 2,1 millions selon une estimation actuelle. Ce recul du nombre d'exploitations agricoles a été de pair avec une augmentation constante de leur taille mesurée en hectares par exploitation: d'environ 50 hectares par exploitation à l'époque du sommet numérique des fermes, la taille moyenne est passée à un peu moins de 250 hectares, selon le Recensement de l'agriculture le plus récent (illustration 1). Le *Recensement de l'agriculture de 1997* a également donné une vision de l'agriculture américaine qui suggère une répartition "bimodale" des exploitations et des ventes. Plus de la moitié des exploitations

du pays ont vendu pour moins de 10 000 USD par an, alors que ces ventes ne représentaient qu'à peine 2% du total.

De longue date, le concept d'une exploitation associée à un exploitant a posé des problèmes. Les arguments de Schertz (1982) à cet égard sont encore valables. Tant le NASS que le Bureau de Recensement associent régulièrement un exploitant unique à chaque exploitation agricole. Les critères suivants permettent de définir ce qu'est un exploitant unique:

- Une personne qui vit sur les terres exploitées.
- S'il y a plusieurs personnes, la personne "principale" est considérée comme l'exploitant.
- Si aucune des personnes concernées ne vit sur les terres exploitées, la personne "principale" est considérée comme l'exploitant, cette personne "principale" étant souvent la plus âgée.

Le concept d'une exploitation associée à un exploitant n'offre pas une vision réaliste de la situation économique des ménages agricoles. Comme nous l'avons remarqué dans notre définition, bien que les revenus agricoles puissent être calculés par exploitation, ils doivent également l'être par exploitant et par ménage.

Le *Recensement de l'agriculture de 1997* fournit une autre vision de l'agriculture américaine, basée sur l'importance des opérations commerciales. Le tableau 1 indique qu'à peine 181 000 exploitations représentaient 75% des ventes de produits agricoles en 1997. Fait encore plus frappant, seulement 5 062 exploitations représentaient 25% du total des ventes. Ces 5 062 exploitations sont pour la plupart organisées en partenariats ou en corporations. Cet état de fait obscurcit encore davantage la question "une exploitation pour un exploitant" lorsque l'on mesure les revenus agricoles, les revenus par exploitation et les revenus par exploitant.

Organisation juridique des exploitations. Le *Recensement de l'agriculture de 1997* a confirmé que l'entreprise individuelle constituait l'organisation juridique prédominante parmi les exploitations, en constatant toutefois une diminution de la part des ventes de ce type d'organisation. Pour l'année civile 1997, l'ensemble du pays comptait 1,6 million d'exploitations, soit 86% du total, ayant ce statut commercial juridique.

Les autres formes traditionnelles d'organisation juridique sont notamment les sociétés (en nom collectif ou en commandite), les corporations (agricoles ou non agricoles) et les coopératives, successions, trusts ou autres organisations institutionnelles. Les sociétés, qui occupent parmi les exploitations agricoles la seconde place des formes d'organisations juridiques les plus courantes, représentent en général entre 7 et 8% des exploitations. Certaines personnes ou entités s'associent pour produire des marchandises ou des services mais ne sont pas juridiquement organisées en sociétés. Ces associations ou alliances sont en général considérées comme des entreprises individuelles si un autre ménage participe à la base d'actif et aux revenus de l'exploitation. Ce type d'accord existe parmi toutes les catégories d'exploitations, quels que soient leur taille et leurs choix d'activité, même dans le cas d'activités très réduites menées par des retraités. Les corporations, les coopératives et les autres formes juridiques d'organisation commerciale représentent les 6 à 7% restants du total des exploitations. Malgré l'attention soutenue accordée à l'expansion potentielle du nombre de grandes corporations non agricoles et de la part de production qu'elles génèrent, les entreprises agricoles les plus nombreuses ont toujours été et restent les entreprises familiales. Cette supériorité numérique a été confirmée par le *Recensement de l'agriculture de 1997*, qui a permis de constater que, parmi les 84 002 entreprises agricoles du pays, pas moins de 76 103, soit 90%, étaient

des entreprises familiales.

Le tableau 2 indique en pourcentage la part des ventes agricoles de ces types d'organisations. Alors que les entreprises individuelles représentent 86% des exploitations américaines, elles équivalent à des parts moindres de terres, de ventes totales, et de ventes dans les grands groupes de marchandises. La valeur clé est que 48% des ventes agricoles, soit près de la moitié, sont dues à des exploitations autres que celles qui sont menées par une seule personne. Par définition, les autres types d'organisations comprennent plus d'une personne, et souvent beaucoup plus. Cette constatation souligne la nécessité d'ajouter un aspect au tableau des revenus, à savoir les revenus agricoles partagés par des exploitants multiples.

Occupation. La propriété, en tant qu'indication de l'accès au capital et de l'absence de barrières à l'accès aux activités agricoles, est un aspect des structures agricoles souvent étudié. Le recensement le plus récent a indiqué que les propriétaires à part entière représentaient environ 60% des exploitations agricoles, et que leurs exploitations étaient à l'origine de 40% des ventes. L'Étude de gestion des ressources de l'agriculture (ARMS) la plus récente a donné des résultats nationaux similaires². En employant l'ARMS pour catégoriser la propriété selon une typologie pluridimensionnelle des exploitations, on constate que les grandes et très grandes exploitations agricoles ont tendance à être principalement des copropriétés³. Les exploitations tenues par des retraités, les exploitations résidentielles et celles de petite taille ont tendance à être gérées par leur propriétaire. Plus de 80% des exploitations gérées par des exploitants retraités sont détenues en propriété absolue, alors que 60% des exploitations résidentielles/mode de vie sont détenues en propriété. La location totale des terres agricoles constitue un accord d'occupation relativement peu fréquent dans l'agriculture moderne: elle concerne 10% des exploitations. Elle est plus courante parmi les grandes et très grandes exploitations. Les résultats de l'ARMS indiquent ainsi que pas moins de 20% des grandes exploitations louent la totalité de leurs terres, ce qui donne à penser qu'elles sont davantage orientées sur le rendement des activités de production que sur la propriété des terres.

Typologie des exploitations agricoles. De multiples caractéristiques, telles que l'activité principale déclarée des exploitants, les ventes ou la valeur patrimoniale, ont été combinées pour mettre au point une typologie des exploitations (Hoppe 1999). Celle-ci permet aux analystes de se concentrer sur les exploitations dont les exploitants déclarent que l'agriculture est leur activité principale, d'étudier les exploitations dont l'exploitant est retraité ou d'analyser la situation des exploitations disposant de capitaux et de revenus limités.

Sur les 2,1 millions d'exploitations agricoles du pays, environ 939 000 soit déclarent que l'agriculture constitue leur activité principale, soit sont considérées comme des exploitations à ressources limitées si l'on se base sur leur déclaration de ressources et de ventes. Les 1,1 million d'exploitations restantes

² L'Étude de gestion des ressources de l'agriculture est une enquête économique et financière annuelle menée par le Service national de statistiques agricoles et le Service de recherche économique.

³ Une typologie des exploitations agricoles a été établie afin de révéler les différences entre les exploitations au niveau de l'activité des exploitants, de la propriété de l'actif et de la catégorie sur le plan des ventes. Cinq groupes de petites exploitations (ressources limitées, résidentielles/mode de vie, activité agricole/ventes peu importantes, et activité agricole/ventes importantes) ont été combinés à des catégories de grandes et très grandes exploitations familiales, et d'exploitations non familiales afin d'assurer une couverture complète du secteur.

sont dirigées par des personnes qui soit considèrent que leur activité principale n'est pas l'agriculture, soit déclarent dans des études annuelles qu'elles sont retraitées. Les études menées montrent qu'une faible proportion des exploitations du pays représente une très grande part de la production totale, mais révèlent également que les exploitations de petite taille connaissent probablement des motivations et des conditions économiques très différentes de celles des exploitations plus grandes. Les 290 000 exploitants retraités portent peut-être plus d'intérêt à l'organisation de leur succession et à la recherche d'un repreneur pour l'exploitation qu'aux politiques économiques qui influencent la production. De même, les plus de 800 000 exploitants de la catégorie "résidentielle/mode de vie" sont peut-être plus axés sur les aménagements ruraux, le financement agricole, les transports et les possibilités d'emploi que sur les problèmes d'exportation ou de compétitivité. Il importe cependant de reconnaître que ces petites exploitations détiennent une portion considérable du total des terres agricoles américaines et sont les participants les plus actifs de certains programmes de préservation de l'environnement (par exemple, 16% des exploitants retraités possèdent des terres dans le cadre du programme de préservation à long terme). En conséquence, même si ces exploitations ne génèrent qu'une faible partie de la valeur ajoutée ou des revenus nets du secteur, il n'en est pas moins vrai qu'elles perçoivent une portion significative des transferts gouvernementaux et que leurs exploitants sont des propriétaires actifs. Du point de vue du bilan comptable, ces exploitations possèdent également une part considérable de la valeur patrimoniale du secteur agricole.

Incorporer les accords commerciaux aux analyses structurelles

Les mesures traditionnelles tirées tant du Recensement de l'agriculture le plus récent que d'études menées au niveau des exploitations offrent une vision de l'agriculture américaine qui apparaît peu changée ces dernières années. Ces données montrent un secteur où les exploitations sont devenues moins nombreuses, plus grandes – d'après les mesures de la superficie et des ventes de produits –, plus concentrées si l'on se base sur la quantité de produits générée par les plus grands groupes d'exploitations, et davantage orientées sur la copropriété. Cette perspective est soutenue par une vision traditionnelle de l'exploitation en tant qu'entité où la production agricole et la consommation du ménage se confondent à un endroit central (illustration 2). Le modèle classique d'un ménage pour une exploitation a été défini comme "une unité économique complète en soi" (Heady 1953, p. 387). Comme nous l'avons déjà remarqué, des changements économiques et sociaux ont altéré l'environnement commercial des exploitations agricoles. Les agriculteurs, comme les autres acteurs de l'économie, se sont adaptés à ces changements en positionnant leur exploitation de façon à atteindre au mieux leurs objectifs commerciaux, personnels et ceux de leur ménage. Le modèle classique décrivait une agriculture où les facteurs de production, notamment la gestion, la prise de décision et le capital actions, étaient fournis par le ménage de l'agriculteur. En compensation, le ménage gardait pour lui les bénéfices de l'exploitation. Toutefois, il y a de nombreuses années que les structures décisionnelles et organisationnelles des exploitations, notamment les liens entre l'exploitation et le ménage, ont été reconnues comme plus complexes que le simple modèle d'un ménage pour une exploitation (Carlin 1973, Schertz 1982, Patrick 1968, Johnson 1986).

Les formes juridiques d'organisation commerciale ou d'occupation ne constituent qu'un des aspects de la situation. Les agriculteurs peuvent choisir d'employer une vaste gamme d'accords formels ou informels et d'associations commerciales afin d'accéder aux marchés, au capital action ou aux facteurs de production nécessaires aux affaires ou à l'atteinte d'autres objectifs. Les accords les plus courants aux États-Unis sont notamment les contrats de commercialisation et de production, les coentreprises, les alliances stratégiques, les baux ainsi que divers accords et licences. Tous ces accords commerciaux peuvent être combinés de diverses façons dans un plan d'entreprise agricole. Un agriculteur peut par exemple avoir un contrat de commercialisation avec un propriétaire d'élevateur à grains pour l'achat d'une récolte de l'exploitation, un contrat de production avec un utilisateur intermédiaire ou un

intégrateur pour la production de bétail, un accord avec un voisin pour partager des achats d'équipements, en particulier pour des éléments d'actif importants tels qu'une moissonneuse-batteuse, ou un accord avec un parent pour louer en commun des terres appartenant à un voisin. Tout accord ou association, de nature formelle ou informelle, peut être employé en association avec toute forme d'organisation juridique ou tout accord d'occupation.

Ce que l'on appelle "exploitation agricole contractuelle" constitue un changement structurel clé du secteur agricole américain. Une partie croissante de la production agricole résulte d'accords contractuels. La production industrielle de poulet et, plus récemment, celle de porc ont toutes deux adopté cette structure. À la base, l'exploitant fournit les terres, les bâtiments et la main-d'œuvre. Un fabricant d'aliments ou une boucherie industrielle apporte les animaux, aliments, médicaments et autres moyens de production. L'exploitant agriculture reçoit une rémunération par tête au tarif convenu dans le contrat.

Le rapport *Porcs et cochons*, paru en décembre 1999, a dénombré 98 000 exploitations qui élevaient des porcs en 1999 (NASS 1999). Ce rapport a également indiqué le nombre d'entités de pleine propriété. À peine 1 190 propriétaires représentaient plus de 60% des stocks, dont près de 40% étaient ceux des 105 plus gros propriétaires.

Les fabricants d'aliments et les boucheries industrielles sont-ils aussi des exploitations agricoles? Ils possèdent les animaux, paient les coûts de production et sont susceptibles de tirer un profit de leur gestion experte. L'entité qui contrôle les terres et les bâtiments et qui reçoit une rémunération par tête est-elle un exploitant agricole ou un travailleur contractuel pour la société qui possède les animaux? Que sont les revenus agricoles? S'agit-il de la valeur des animaux à la sortie de l'abattoir moins les coûts de production, ou des revenus perçus sur la rémunération par tête moins les coûts liés aux terres, aux bâtiments et à la main-d'œuvre, ou s'agit-il des deux en même temps?

Le fabricant d'aliments ou la boucherie industrielle peuvent conclure des accords contractuels avec beaucoup d'autres parties prenantes. Chacune d'entre elles est-elle une exploitation agricole? Si l'on considère les parties contractante comme des exploitations, il faudra sérieusement réviser le nombre d'exploitations agricoles ainsi que les statistiques démographiques.

Heffernan (1999) décrit un système homogène qui élimine un système de marché aux divers stades de production. Une entreprise comme ConAgra possède et exploite des élevateurs à grain, des péniches et des wagons de chemin de fer, fabrique des aliments, produit ses propres poulets, les prépare et les vend sous forme de produits prêts à être consommés.

Le NASS a toujours attribué tous les coûts et les rendements de production à l'exploitation du sous-traitant. Le Recensement de l'agriculture, tel qu'il était réalisé avant par le Bureau du Recensement et à présent par le NASS, attribuait également tous les coûts et rendements de production à chaque sous-traitant. Par exemple, une firme (le contractant) peut posséder des animaux, de la volaille dans des centaines d'endroits (chez les sous-traitants). Le processus de collecte de données a toujours attribué les coûts de passation de commande des animaux à chaque sous-traitant, au même titre que leur part des autres coûts de production. À la sortie de l'exploitation du sous-traitant, la valeur des animaux est aussi associée au sous-traitant concerné. Ces revenus nets associés à chaque sous-traitant ne reflètent probablement pas la réalité de la santé économique de ces exploitations car ils sont fondés sur l'hypothèse que le sous-traitant possède les animaux et a payé tous les coûts de production. Ces questions ont eu une incidence sur les mesures traditionnelles et sur les processus d'obtention de ces mesures. Il est difficile de déterminer, dans la chaîne d'approvisionnement, la localisation de la ou des exploitations. Il est difficile de définir l'exploitation mais encore plus d'estimer les dépenses et les

ventes associées à l'exploitation.

L'emploi de divers accords dépasse le cadre de l'exploitation. Certains accords tendent à être plus fréquents au niveau des grandes exploitations, alors que d'autres sont plus prisés des exploitations de petite taille (tableau 3). La constatation clé réside dans le fait que les accords ayant une incidence sur la répartition des revenus d'une exploitation se trouvent dans des exploitations de toutes tailles. Par exemple, le nombre de ménages passe approximativement d'un dans les petites exploitations à ressources limitées à un et demi dans les exploitations de très grande taille. Par ailleurs, les exploitations travaillant avec des contrats de production passent de moins de 1% des exploitations de catégorie résidentielle/mode de vie à près d'un tiers des exploitations de très grande taille. Ces deux accords ont une incidence sur le montant de revenus disponibles pour l'exploitation en tant qu'entreprise et pour le ménage de l'exploitant. La valeur de production est divisée entre les agriculteurs et les autres entités, qui peuvent être de nature agricole ou non. Pour un certain revenu agricole net, la présence de plusieurs ménages affecte le niveau de revenus du ménage de l'exploitant.

Par ailleurs, le tableau 3 nous révèle que tous les exploitants ne perçoivent pas les revenus du ménage d'une seule entreprise agricole. De nombreux exploitants possèdent en effet plusieurs fermes. D'autres possèdent des entreprises non agricoles alors que la majorité occupent des emplois non agricoles. Ces décisions à prendre par les exploitants et les ménages concernant la manière de répartir les ressources entre des investissements agricoles et non agricoles qui se concurrencent, se constatent parmi les exploitations de toutes tailles. La possession de multiples exploitations ou entreprises n'est pas l'apanage des grandes exploitations, et les investissements non agricoles par des exploitants ne sont pas réservés aux petits exploitants. Encore une fois, lorsque l'on mesure les revenus des ménages, il importe de prendre en considération les revenus d'investissements multiples ainsi que les possibilités de salaires qui sont à la disposition du ménage concerné. En matière de mesure des revenus, la constatation clé réside dans le fait que des exploitations de toutes tailles choisissent de répartir les ressources entre divers types de possibilités, lesquelles doivent être mesurées si l'on veut dresser une image complète des revenus des ménages.

Des agriculteurs entreprennent aussi des activités d'approvisionnement de facteurs de production et des activités de commercialisation qui ont une incidence sur la mesure des revenus et la collecte des données. Près de 90% des agriculteurs ne pratiquent encore que la vente au comptant de marchandises et de produits de leurs exploitations, mais ces exploitations ont tendance à figurer parmi les exploitations de très petite taille. Les options de commercialisation deviennent plus complexes dans les exploitations de plus grande taille, où l'emploi d'outils et de contrats de commercialisation se fait plus fréquent. Des exploitations commercialisent aussi leurs produits directement auprès de particuliers et de détaillants, ou appartiennent à des coopératives de commercialisation, ce qui ne fait qu'ajouter à la complexité de la situation. Ces choix de marketing ayant trait aux circuits de vente et à l'établissement des prix influencent les montants que les agriculteurs reçoivent pour leurs marchandises, ainsi que notre capacité à mesurer avec précision les prix dans l'optique des mesures et analyses des revenus. Des agriculteurs ont également adopté diverses stratégies en matière d'achat de moyens de production. Des données ont été rassemblées qui documentent l'emploi de certains accords en vue d'obtenir des terres et des machines ainsi que l'adhésion à des coopératives d'approvisionnement. On recueille à l'heure actuelle des données qui permettront de mesurer la participation à des centrales d'achat et autres alliances, l'utilisation de réseaux et l'emploi des ordinateurs et de l'accès à Internet à des fins d'achat de moyens de production et de commercialisation de produits. Un rapport récent du NASS portant sur l'année 1999 a montré que, par rapport à 1997, les agriculteurs étaient deux fois plus nombreux à disposer d'un accès à Internet et que 47% des exploitations avaient accès à un ordinateur (NASS 1999). Les données de l'étude ARMS 2000, qui vient d'être achevée, nous éclaireront davantage sur l'utilisation de ces technologies modernes dans le

cadre d'activités commerciales. Pour la présente étude, il suffit de remarquer que le recours croissant à l'achat et à la vente sur Internet produira un impact majeur sur les méthodes de collecte de données relatives à des éléments tels que les prix des marchandises, les ventes ou les prix des moyens de production.

En matière de mesures des revenus, les problèmes de données diffèrent entre le niveau du secteur, de l'exploitation et du ménage

L'USDA produit de multiples estimations de revenus pour le secteur dans son ensemble, les exploitations qui participent à la production agricole, et les ménages d'exploitants agricoles. Chaque estimation est conçue pour éclairer un aspect de la performance économique et financière. Par exemple, alors que la valeur ajoutée sert à mesurer la contribution de l'agriculture à l'économie nationale ou de l'État concerné, les revenus agricoles nets mesurent la rentabilité annuelle du secteur et des exploitations compte tenu des montants dépensés pour la main-d'œuvre, les loyers nets et les intérêts des dettes. Les revenus en trésorerie donnent une indication des rentrées de fonds et servent à générer des estimations des capacités en matière de service de la dette. Au niveau des ménages, les sources de revenus agricoles et non agricoles font l'objet d'une mesure et donnent une idée du choix des ménages de répartir les ressources entre les sources d'emploi et d'investissement.

Des problèmes de mesures spécifiques se posent à chaque niveau de mesure et avec chaque mesure de revenus (tableau 4). Par exemple, les agrégats sectoriels de la valeur ajoutée et des revenus ne considèrent pas actuellement l'élevage de bétail comme un élément de capital. Au contraire, tous les achats de bétail sont comptabilisés en tant que dépenses. La valeur des vergers et d'autres cultures d'arbres n'est pas incluse dans le capital actions et n'est donc pas amortie. Au contraire, la valeur des arbres est très probablement incluse dans celle des terres. Cela signifie que la valeur des arbres est incorporée à la valeur de l'actif et donc dans les bilans préparés pour le secteur et les exploitations. Les dépenses annuelles effectuées pour les stocks d'arbres sont incluses en tant que dépenses au lieu de s'ajouter au capital actions et d'être amorties sur une période utile. Comme nous l'avons déjà vu, un des principaux problèmes des mesures sectorielles réside dans le fait qu'à la fois la valeur ajoutée nette et les revenus agricoles nets vont à des personnes ou des entités autres que l'exploitant. L'ARMS a permis de prendre des mesures relatives à la collecte de données afin de remédier à ce défaut par une prise en compte des ménages multiples et des accords contractuels.

L'Étude sur l'économie agricole et la propriété foncière (AELOS) de 1999 réalisée par l'USDA, faisant suite au *Recensement de l'agriculture de 1997*, fournira aussi des données permettant d'analyser les questions de répartition des revenus suscitées par les ménages multiples et les accords contractuels de production, mais à l'échelon national, avec un niveau de couverture beaucoup plus large que l'étude ARMS⁴. Au niveau des exploitations, l'USDA produit des estimations ajustées en fonction de la présence de ménages multiples et d'accords contractuels de production. L'AELOS fournira des estimations au niveau des exploitations avec une généralisation géographique bien supérieure à ce qui était possible auparavant.

⁴ L'Étude sur l'économie agricole et la propriété foncière (AELOS) porte sur les participants au précédent Recensement de l'agriculture. Cette étude constitue une source fondamentale de données relatives aux finances et à la propriété foncière servant à l'établissement d'agrégats des comptes sectoriels, en particulier le bilan du secteur agricole. L'AELOS est la seule étude à fournir des données sur les propriétaires fonciers et les exploitants des mêmes exploitations, et donc à permettre des éclaircissements sur la répartition des dettes et la détention des actifs d'une exploitation.

Le tableau 5 décrit les problèmes de mesure qui apparaissent avec les actuels changements de la structure de l'agriculture. Les choix opérés en matière d'obtention des moyens de production, d'options de commercialisation et d'activités coordonnées ont une incidence sur les termes des échanges ainsi que sur la répartition des revenus et de la production entre les exploitations et les autres acteurs de l'agriculture. Les décisions des ménages ont quant à elles une incidence sur la manière d'allouer les ressources, non seulement au sein de l'agriculture mais aussi parmi les secteurs de l'économie.

Certains changements dans l'obtention des moyens de production peuvent rendre difficile l'observation du circuit du marché ou des prix payés pour les moyens de production. Illustrons ce point au moyen de trois exemples. D'abord, des agriculteurs ont formé des alliances ou des coentreprises afin de pouvoir acheter des moyens de production en grandes quantités. S'ils agissent de façon isolée, les membres du groupe ne sont pas en mesure d'acheter suffisamment de produits pour bénéficier des remises sur la quantité qu'offrent les fournisseurs. Par contre, les achats en groupe permettent d'obtenir des prix plus avantageux. La presse agricole et certains rapports semblent indiquer que ce type de regroupements ou d'alliances devient plus fréquent dans le secteur agricole américain. De même, certaines données laissent penser que les agriculteurs achètent de plus en plus de moyens de production par l'intermédiaire de transactions sur Internet. Le NASS a déclaré durant l'été 1999 que 29% des exploitations agricoles américaines disposaient d'un accès Internet, comparativement à 13% deux ans auparavant. Près de la moitié du total des exploitations avaient accès à un ordinateur en 1999, comparativement à 38% toujours deux ans auparavant. 77% des exploitations comptabilisant des ventes annuelles pour plus de 250 000 USD avaient accès à un ordinateur, 65% ont déclaré utiliser un ordinateur pour leurs affaires agricoles, et 52% ont déclaré disposer d'un accès Internet. Des articles récemment parus dans des magazines agricoles ont offert aux agriculteurs des listes d'intermédiaires agricoles virtuels pour l'achat de moyens de production ("Top Producer 2000"). Même si cette formule n'est pas encore monnaie courante, des agriculteurs se sont unis pour partager les coûts d'achat de gros éléments de moyens de production, comme des moissonneuses-batteuses, qui représentent parfois une dépense exorbitante pour un agriculteur isolé. Ces achats soulèvent des questions non seulement au sujet du partage de la propriété mais aussi à celui du paiement des frais annuels de fonctionnement et de réparation. Ensuite, des agriculteurs se sont également unis pour mettre en vente leurs produits en commun. Le but d'un tel arrangement est en général de constituer de plus grandes quantités de produits à vendre afin d'accéder à différents marchés ou de disposer d'un outil de gestion des risques grâce à l'étalement des ventes. Enfin, comme l'indique le tableau 3, des agriculteurs ont également pris des mesures afin de vendre leurs produits directement à des particuliers et des détaillants.

Les changements qui interviennent dans les circuits traditionnels de commercialisation et d'achat entraînent une diminution de la visibilité tant des quantités achetées ou vendues que des montants payés et encaissés. Ces changements posent plus de problèmes pour les agrégats de mesures sectorielles de la valeur ajoutée et des revenus, tels qu'ils sont actuellement calculés, que pour les estimations au niveau des exploitations générées au moyen d'un seul instrument intégré de collecte de données. À l'heure actuelle, les estimations des agrégats sectoriels en matière de valeur ajoutée et de revenus s'établissent au moyen d'une grande diversité d'études sur la production, les prix, les revenus et l'écoulement des marchandises, ainsi qu'avec des données administratives ayant trait au niveau des paiements gouvernementaux. Des estimations des dépenses de consommation intermédiaire sont calculées sur la base d'études réalisées au niveau des exploitations comme l'ARMS et l'AELOS ou le Recensement de l'agriculture. Étant donné que les transactions se font de plus en plus d'entreprise à entreprise ou d'entreprise à ménage et qu'elles deviennent plus confidentielles en raison soit de l'emploi de contrats, soit de l'utilisation de médias tels qu'Internet, il sera de plus en plus difficile d'observer ou de mesurer les transactions sur les lieux de vente ou d'achat traditionnels. Par exemple,

si une certaine marchandise est cultivée en grande partie en vertu d'un contrat, l'observation des prix pratiqués à un point de vente peut ne pas être représentative de la valeur totale de cette marchandise. De même, si des moyens de production sont achetés par transactions électroniques ou par arrangements conjoints, les prix payés aux marchandiseurs locaux peuvent ne pas représenter les coûts des dépenses de consommation intermédiaire dont on se sert pour générer la valeur ajoutée brute ou nette ainsi que les revenus agricoles nets. Les mesures d'agrégats sectoriels sont rendues encore plus compliquées par les ententes telles que les réseaux, alliances, copropriétés de moyens de production ou de produits, et les contrats, tous éléments susceptibles d'influencer la répartition des revenus. Traditionnellement, les agrégats sectoriels ont considéré, par exemple, que les niveaux de revenus comprenant les revenus des sous-traitants revenaient aux exploitants agricoles. Bien que l'on sache depuis longtemps que de multiples entités se partagent les revenus générés par le secteur agricole, cette question semble prendre de plus en plus d'importance. Pour l'essentiel, les exploitants agricoles, tels qu'ils sont traditionnellement considérés, conservent une part plus petite de la production globale du secteur. La valeur des estimations sectorielles de revenus servant à estimer les niveaux et la répartition des revenus en fonction du temps a également diminué en raison du nombre croissant d'entités qui participent à la production et aux revenus générés par le secteur.

Au niveau de l'exploitation et du ménage de l'exploitant, des mesures ont été prises en vue de déterminer les situations dans lesquelles l'exploitant n'est pas le seul à participer à la production et aux revenus d'une exploitation donnée. De même, des actions ont été menées afin de mesurer directement la part de revenus agricoles de l'exploitant pour la combiner avec les gains non agricoles et ainsi obtenir une estimation du total des revenus que le ménage perçoit toutes sources confondues. Là aussi, les changements qui interviennent dans les accords commerciaux des agriculteurs ajoutent à la complexité des mesures de la proportion de revenus commerciaux perçue par l'exploitation. Des problèmes similaires se posent tant au niveau de l'exploitation qu'à celui du secteur: Quelle est la proportion de dépenses assumée par l'exploitation? Quelle part de capital actions est détenue et amortie? Quelle proportion de production revient à l'exploitation et au ménage de l'exploitant?

Implications des changements des structures agricoles pour la mesure des revenus et la collecte de données

Les changements qui interviennent dans les accords commerciaux ainsi que les pratiques de production et de commercialisation entraînent la nécessité de s'atteler à ces problèmes de mesure afin de permettre un usage public de données fiables en matière de niveaux de revenus. On s'inquiète beaucoup aux États-Unis de savoir dans quelle mesure les changements des accords commerciaux peuvent influencer le niveau et la répartition des revenus. Ces ententes, notamment des contrats, varient non seulement en fonction de la taille de l'exploitation, comme le montre le tableau 3, mais aussi selon le type de marchandise et la région concernés. En conséquence, les utilisations publiques des mesures de revenus, comme le repérage des évolutions des tendances à long terme ou des changements de revenus pour des types d'exploitations spécifiques, peuvent être fortement affectées par la présence d'ententes commerciales destinées à partager les coûts et la production.

Il suffit d'examiner brièvement les tableaux 1 et 2 pour constater que les méthodes d'enquête et d'échantillonnage traditionnelles sont mises à rude épreuve du fait que les problèmes de concentration sont accentués par les changements intervenant dans l'organisation et la structure de propriété de l'agriculture. Par exemple, environ 100 entreprises possèdent 40% des porcs. La moitié des exploitations du pays n'apportent qu'une petite part du total des ventes et de la production. Le point suivant décrira la conception des études et les changements conceptuels qu'envisage l'USDA. L'illustration A montre les divers types d'exploitations, d'occupations et de topologies qui devront

faire l'objet de mesures à l'avenir.

Recensement de l'agriculture de 2002. Pour la première fois, ce recensement enregistrera les ventes agricoles indépendamment des ventes attribuées aux sous-traitants et aux propriétaires. Il mentionnera en outre la valeur des ventes de biens appartenant aux sous-traitants et aux propriétaires. En conséquence, les valeurs enregistrées par le secteur, notamment les exploitations agricoles, les sous-traitants et les propriétaires, seront comparables à celles des recensements précédents. De plus, ce recensement indiquera les valeurs associées à l'exploitation. Les mêmes mesures seront fournies pour les dépenses de production. Ainsi, le total des dépenses de production, y compris les dépenses effectuées par les sous-traitants, les propriétaires et les exploitations, sera indiqué et permettra la comparaison avec les recensements précédents. Les dépenses de production effectuées par les exploitations seront également mentionnées. En résumé, les revenus nets qui reviennent réellement aux exploitations agricoles figureront pour la première fois dans un recensement.

Le *Recensement de l'agriculture de 2002* obtiendra aussi des informations sur les exploitants multiples dans le cas de partenariats et de sociétés agricoles. Les exploitants multiples associés aux entreprises individuelles seront également identifiés, ce qui aidera l'USDA à fournir avec davantage de précision des mesures des revenus revenant aux ménages d'exploitants. Le recensement donnera également plus de détails sur le profil démographique des exploitants agricoles.

Il reste cependant à vaincre la difficulté de déterminer comment évaluer les ventes d'exploitations à intégration verticale. La méthode traditionnelle consiste à évaluer ces ventes en employant les prix moyens du marché en vigueur parmi les exploitations non intégrées. Cependant, comme les marchés connaissent une concentration croissante, le concept de prix moyen du marché pourrait disparaître. Cela nous obligera à demander à l'intégrateur de calculer un prix "sortie d'exploitation" en déduisant les dépenses effectuées entre l'endroit où se passe la première transaction de marché jusqu'au niveau de l'exploitation. Cette procédure sert à déterminer la valeur agricole de la production de poulets.

Le recensement de 2002 constituera une base qui permettra de refaçonner les études économiques annuelles. Il devra prendre en compte la structure des exploitations ainsi que la présence des ententes contractuelles. L'illustration 3 montre les divers types d'exploitations et d'occupations ainsi que les caractéristiques de propriété qui devront faire l'objet de mesures à l'avenir.

Intégration du Recensement et des Études économiques annuelles. En partant du *Recensement de l'agriculture de 1997*, l'USDA a entrepris l'intégration du recensement et du programme continu d'études économiques. Cette intégration peut être atteinte à l'aide d'un formulaire d'enquête pour recueillir tant les données de recensement que d'étude économique auprès des personnes interrogées de l'échantillon. Cette méthode offre le double avantage de moins solliciter les personnes interrogées et de contribuer à établir de solides relations de référence au profit des programmes d'estimation des revenus et des bilans agricoles.

L'USDA s'est également efforcé d'intégrer les activités d'enquête de l'année civile 1999 à l'AELOS, étude menée à la suite du *Recensement de l'agriculture de 1997*. Une approche similaire de la collecte de données sera très probablement adoptée pour le *Recensement de l'agriculture de 2002*.

Cette intégration entre un recensement et une étude économique mobilise les points forts du recensement et des programmes d'études économiques annuelles de l'USDA. Le recensement, qui dénombre toutes les exploitations, mesure les conditions économiques et de production très diversifiées qui dépendent de la région et de la sous-population d'exploitations concernées. Comme nous l'avons déjà signalé, le recensement de 2002 sera conçu pour recueillir des données permettant

de séparer les activités des exploitations de celles des sous-traitants et propriétaires. Les exploitants multiples seront par ailleurs identifiés. Ces deux particularités permettront à l'USDA d'améliorer ses mesures de revenus par groupes d'exploitations ainsi que pour le secteur dans son ensemble. Une bonne partie des problèmes de mesure liés à la répartition des revenus entre les exploitations feront l'objet d'efforts visant à lier le recensement aux études économiques annuelles ainsi qu'à déterminer les proportions de la production et des revenus qui reviennent aux exploitations et aux autres entités.

L'étude annuelle ARMS est conçue tant pour étayer les estimations de revenus dressées par l'USDA à chaque niveau de mesure, que pour soutenir les questions de recherche soulevées par les décideurs de l'USDA et des départements exécutifs et législatifs du gouvernement. Par exemple, l'année 1999 a vu une première tentative de mesure de la participation des exploitations aux réseaux et aux coentreprises, et de détermination de l'emploi qui est fait d'Internet pour acheter des moyens de production et vendre des produits. Ces données feront l'objet d'une évaluation permettant d'affiner les questions en vue d'efforts d'études de suivi. Le but de tous ces efforts est de mesurer la fréquence de ces pratiques chez les agriculteurs et de déterminer leur incidence sur les revenus des entreprises agricoles et du secteur dans son ensemble. C'est dans cette optique que l'étude annuelle ARMS travaille conjointement avec le programme de recensement de l'agriculture. L'ARMS peut servir à identifier des ajustements structurels et à mesurer l'utilisation qui est faite des nouvelles technologies. À partir de ces enquêtes annuelles, il est possible d'identifier des ajustements sectoriels clés au profit des études de population telles que le recensement. Citons ici l'exemple, dans le recensement de 2002, des questions relatives à la production contractuelle.

La grande diversité de tailles des exploitations nécessitera une modification de la conception traditionnelle des échantillons et des enquêtes.

Les 5 000 exploitations les plus importantes. Les 5 000 exploitations les plus grandes représentent 25% des ventes agricoles. Si cette tendance se poursuit, ce groupe sera à l'origine d'une part des ventes encore plus considérable en 2002. Ces grandes exploitations emploient des accords de structure et de commercialisation complexes. La théorie d'échantillonnage probabiliste traditionnelle ne conviendra plus guère pour mesurer les revenus et les dépenses de ces exploitations. L'approche à adopter consistera à considérer chaque exploitation comme une entité unique, à en dresser un profil complet afin d'en comprendre la structure d'affaires et de commercialisation, et à mettre à jour ces profils annuellement. Les données à recueillir auprès de chacune de ces exploitations devront être adaptées à ses systèmes de conservation d'archives et à ses cycles de commercialisation, ce qui pourrait se traduire par la nécessité d'élaborer pas moins de 5 000 instruments d'enquête. Les demandes de données émanant d'autres agences gouvernementales seront coordonnées avec les besoins de données du NASS/ERS. Des instruments devront être mis au point pour identifier les ententes commerciales qu'utilisent les exploitations pour acquérir des moyens de production et commercialiser leurs produits. Il sera primordial d'identifier les outils qu'emploient ces exploitations pour mener leurs affaires et gérer les risques financiers. Dans le but d'étayer les mesures des revenus du secteur, des entreprises et des ménages, d'autres éclaircissements clés seront à obtenir auprès de ces firmes: les informations relatives à la participation à des ententes entre exploitations multiples, ainsi qu'à la multiplicité d'exploitations et d'entreprises appartenant aux exploitants.

Les 100 entreprises agricoles les plus importantes. Elles sont les "nouveaux propriétaires" du secteur agricole et contrôlent les flux de produits dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire. Grâce à un système de mesure de la valeur ajoutée, ce sont ces entreprises qui fourniront les informations permettant d'évaluer les produits et les coûts des moyens de production qui y sont associés au fur et à mesure de leur progression dans la chaîne. La stratégie de collecte des données employée pour les 5 000 exploitations les plus importantes sera également appliquée à ces 100 entreprises. Il leur sera

demandé d'attribuer des valeurs aux marchandises contractuellement produites pour elles dans des exploitations. Elle devront également donner des informations sur leurs dépenses de production.

Exploitations enregistrant au moins pour 10 000 USD de ventes. Cette catégorie comprend plus de 900 000 exploitations et représente plus de 70% des ventes. Les méthodes d'échantillonnage et d'enquête continueront à leur être appliquées. Les méthodes requises, notamment l'échantillonnage de réseau, serviront à atteindre les nombreuses entités qui apportent des moyens de production contractuels et perçoivent des revenus de ces exploitations. Le but de ces études consistera à fournir les mêmes mesures de revenus nets et de dépenses que celles du recensement de l'agriculture. L'étude annuelle ARMS revêtira une importance particulière en raison de sa capacité à repérer les modifications des ententes commerciales des exploitations et ménages agricoles concernés. Les instruments d'enquête devront être conçus de façon à enregistrer la totalité des mesures prises par les exploitants pour diversifier leurs affaires et les portefeuilles d'investissements des ménages.

Exploitations enregistrant moins de 10 000 USD de ventes. Cette catégorie comprend plus d'un million d'exploitations, mais ne représente même pas 2% de la valeur des ventes. Le nombre de ces exploitations continuera à augmenter tant que la définition d'une exploitation ne précisera qu'une condition de ventes pour un minimum de 1 000 USD. Pour certains établissements dont les résidents ne se considèrent pas comme des exploitants agricoles, la seule méthode d'enquête traditionnelle à employer sera un contrôle intensif effectué au moyen d'un échantillonnage de cadre de superficie. Cette méthode très coûteuse ne devra pas nécessairement être appliquée chaque année. Ces exploitations pourraient devoir n'être contactées que via le recensement et le suivi économique consécutif à ce recensement. Dans la mesure où les intérêts politiques de l'USDA continuent à inclure les régions rurales en général et toutes les exploitations, en particulier celles de petite taille, il pourrait s'avérer nécessaire de mettre au point des techniques d'échantillonnage spéciales afin de permettre l'application d'enquêtes moins coûteuses à ces petites exploitations. Les exploitations pourraient par exemple être répertoriées au moyen d'une enquête de contrôle annuelle et, à partir de cela, être contactées par l'intermédiaire d'interviews de suivi par téléphone et courrier.

Résumé et conclusions

Les changements que connaît l'agriculture confrontent les statisticiens et les économistes à de nouvelles demandes de redéfinition des indicateurs économiques et des mesures qui y sont associées. L'apparition, entre autres éléments, des liens contractuels et des alliances de commercialisation a nécessité une redéfinition des revenus agricoles nets, par exemple, afin de permettre la mesure des revenus du secteur agricole dans son ensemble, indépendamment des revenus des exploitations elles-mêmes.

À mesure de l'évolution des nouvelles définitions et méthodes d'enquête, il sera de plus en plus difficile de disposer d'indicateurs qui restent entièrement comparables pour des analyses chronologiques de longue durée. Les statisticiens et les économistes devront par ailleurs s'atteler à mettre au point des liaisons entre les mesures anciennes et nouvelles.

****Références****

American Agricultural Economics Association (1998), *Manuel d'estimation des coûts et des rendements des marchandises: rapport du Groupe de travail AAEA sur les coûts et les rendements des marchandises*, juillet 1998, Ames, Iowa.

Carlin Thomas A., Smith A.G. (1973), *Une nouvelle approche de la prise en compte des revenus*

agricoles de notre pays, Agricultural Finance Review, vol. 34, juillet 1973.

Carlin Thomas A., Mazie S. M. éd. (1990), *Le secteur agricole américain à l'aube des années 1990: douzième rapport annuel sur la situation des familles agricoles*, Economic Research Service, USDA, Agriculture Information Bulletin, n° 587, juin 1990.

Farm Financial Standards Council (1995), *Orientations financières à l'usage des producteurs agricoles: recommandations du Farm Financial Standards Council*, juillet 1995.

Fecso R., Tortora R.D. et Vogel F.A. (1986), *Cadres d'échantillonnage pour l'agriculture*, U.S. Journal of Official Statistics, vol. 2, n° 3, 1986, pp. 279-292.

Heady, Earl O., Back W.B. et Peterson G.A. (1953), *Interdépendance entre l'entreprise agricole et le ménage agricole, et effets sur l'efficacité économique*, Agricultural Experiment Station, Iowa State College, Research Bulletin, n° 398, Ames Iowa, juin 1953.

Heffernan W.D. (1999), *Biotechnologie et capitalisme mature*, rapport présenté à la 11^{ème} réunion annuelle du National Agricultural Biotechnology Council, Lincoln, NE, juin 1999.

Hoppe Robert A., Perry Janet E. et Banker David (1999), *La typologie agricole de l'ERS pour la diversité du secteur agricole*, Economic Research Service, USDA, août 1999.

Johnson James, Baum K. (1986), *Données complètes d'enquête agricoles pour indicateurs économiques et mesures de la performance*, USDA, Economic Research Service, Agricultural Economics Research, vol. 38, n° 3, été 1986.

National Agricultural Statistics Service (1999), *Utilisation et possession d'ordinateurs dans le secteur agricole*, Washington D.C., 30 juillet 1999.

National Agricultural Statistics Service (1999). *Porcs et cochons*, Washington D.C., 29 décembre 1999.

Patrick George F., Eisgruber L.M. (1968), *L'incidence des capacités de direction et de la structure du capital sur la croissance de l'entreprise agricole*, American Journal of Agricultural Economics, vol. 50, n° 3, août 1968.

Schertz L.P. (1982), *Ménages et établissements agricoles dans les années 1980: implications pour les données*, American Journal of Agricultural Economics, vol. 64, n° 1, février 1982.

Smith A. (1980), *Nouveaux comptes du secteur agricole*, Conférence Agricultural Outlook, USDA, 17-20 novembre 1980, Washington D.C.

Sommer J.E., Hoppe Robert A., Green Robert C. et Korb Penelope J. (1996), *Caractéristiques structurelles et financières des exploitations agricoles américaines, 1995: 20^{ème} rapport annuel des exploitations familiales au Congrès*, Economic Research Service, USDA, Agriculture Information Bulletin, n° 746, 1996.

Top Producer (2000), revue agricole à l'usage des chefs d'entreprise agricole, Philadelphie, Pennsylvanie, janvier 2000.

USDA (1988), Economic Research Service, Séries statistiques majeures du Ministère américain de l'Agriculture, *Revenus agricoles*, Agriculture Handbook, n° 671, vol. 3, novembre 1988.

USDA (1993), Office des Affaires publiques, Services des Nouvelles, *L'USDA veut changer les formats de rapports pour classer les revenus agricoles moyens des ménages avec les valeurs des revenus agricoles nets*, édition n° 0383.93, 17 mai 1993, Washington D.C.

Vogel F.A. (1995), *L'évolution et le développement des statistiques agricoles au Ministère américain de l'Agriculture*, Journal of Official Statistics, vol. II, n° 2, 1995, pp. 161-180.

Illustration 1

Nombre d'exploitations et tailles en demi-hectares, 1850-1997

Exploitations (en milliers)

Taille des exploitations (en demi-hectares)

Nombre d'exploitations (axe gauche)

Taille (axe droit)

Années des recensements

Source: Recensement de l'agriculture, années diverses

Illustration 2 – Liens des entreprises agricoles

Modèle classique

Ménage

Exploitation

Possession d'une entreprise de fourniture de moyens de production ou de distribution de produits

Entreprise

Modèle de différenciation d'entreprises

Intérêt de la propriété

Fournisseurs de moyens de production/de services

Exploitation

- Propriétaire
- Fournisseur
- Acheteur
- Sous-traitant
- Partenaires

Liens non agricoles/agricoles Plus

- Institutions financières
- Marchés financiers
- Directeurs engagés
- Coopératives
- Gouvernements

Exploitants

- Possède une autre exploitation
- Possède une entreprise non agricole
- Travaille hors du secteur agricole
- Actifs financiers non agricoles

Sous-traitant

- Exploitation
- Fournisseur
- Utilisateur intermédiaire
- Commissionnaire
- Intégrateur
- Lien vertical

Institution financière

- Crédit agricole
- USDA/gouvernement
- Banques
- Particuliers

- Fournisseurs

Illustration 3 – Topologie

Propriétaire à part entière

Copropriétaire

Autre

Indépendant

Contractant

Sous-traitant

Alliance de commercialisation

Entreprise individuelle

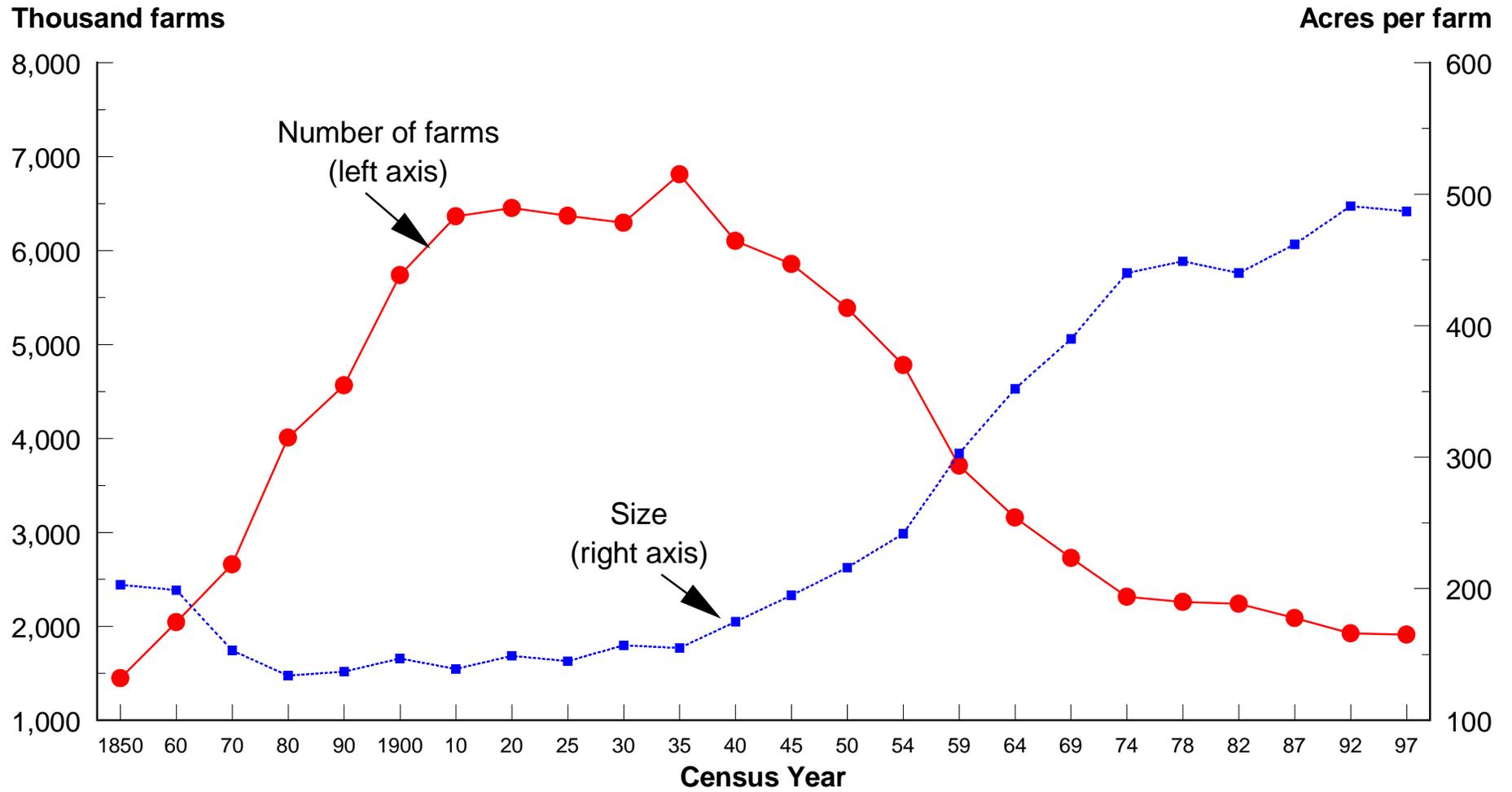
Partenariat

Entreprise

Autre

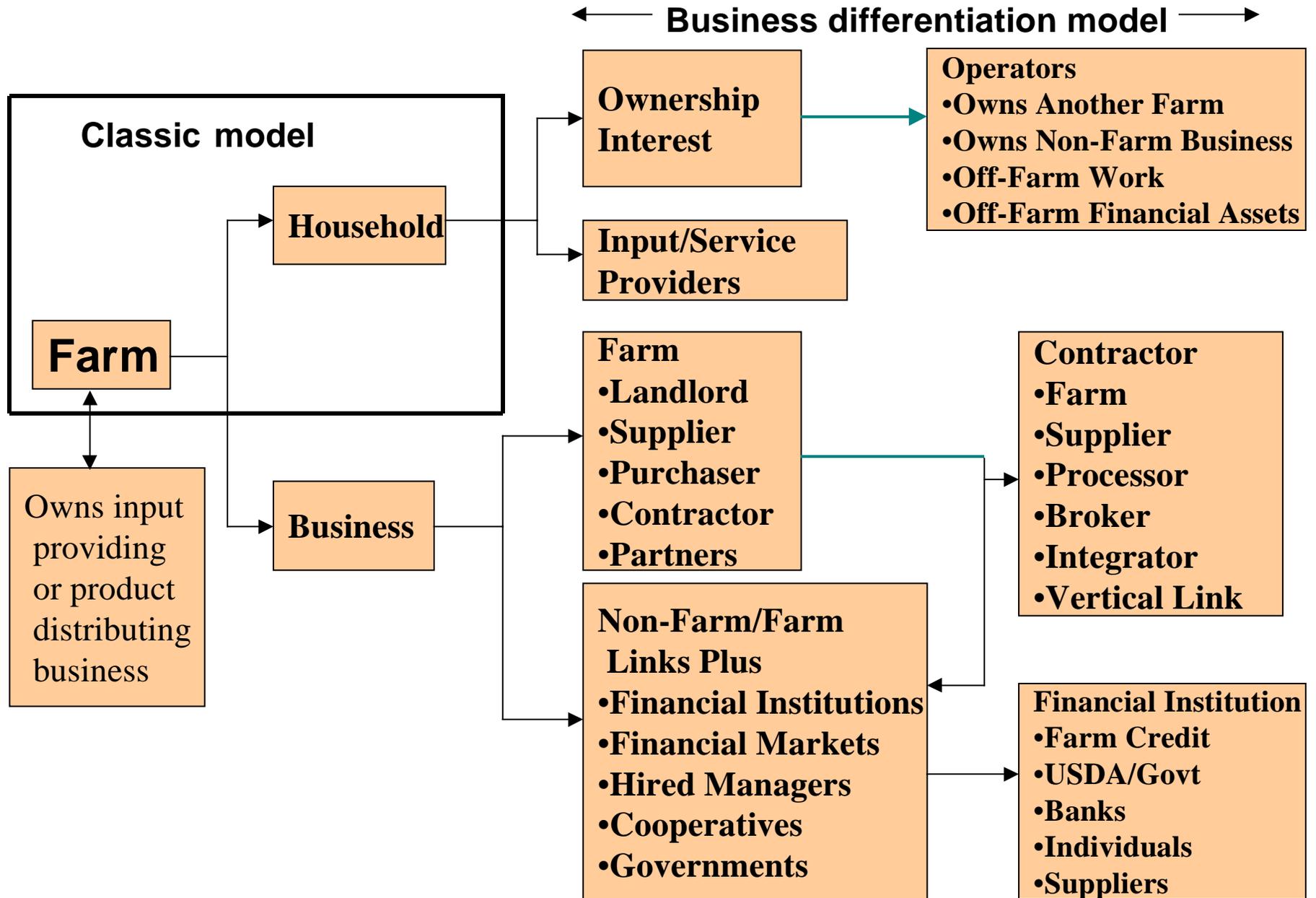
Figure 1

Number of farms and acres per farm, 1850-1997



Source: Census of Agriculture, various years.

Figure 2 - Farm Business Linkages



Topology

Figure 3 -

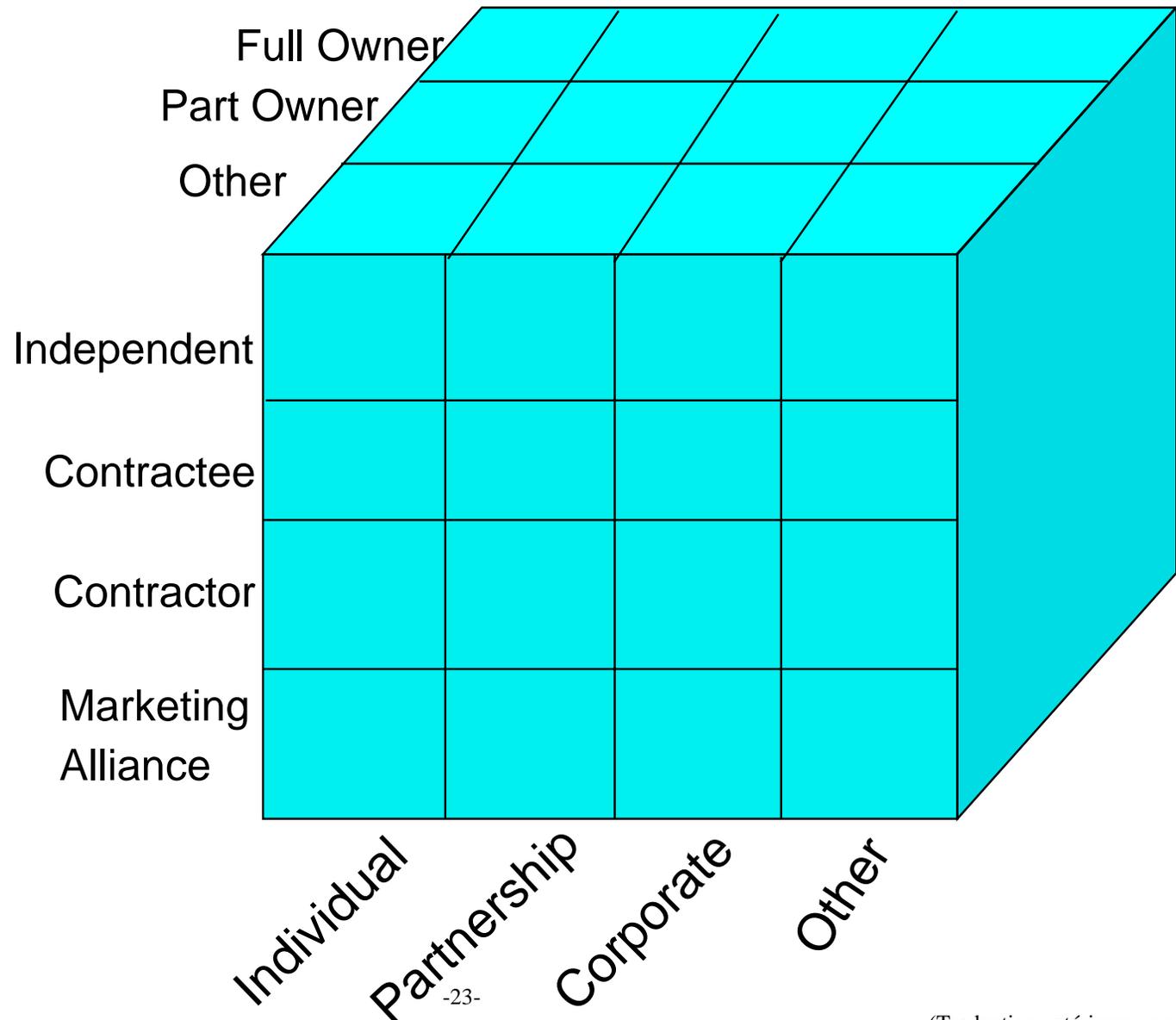


Tableau 1

**Mesure de la concentration basée sur le nombre
d'exploitations représentant 25% des ventes et 75% des ventes,
Recensement de l'agriculture américaine de 1997**

	Nombre d'exploitations	Nombre d'exploitations représentant 75%	Nombre d'exploitations représentant 25%
Total des ventes	1 911 000	180 867	5 062
Valeur terres & bâtiments		198 516	5 062
Céréales		113 049	1 412
Coton		14 193	339
Fruits, fruits secs, baies		12 461	825
Produits laitiers		25 750	657
Bétail		85 286	2060
Porcs		26 100	559

Tableau 2

**Vue d'ensemble des ventes agricoles par type d'organisation,
Recensement de l'agriculture américaine de 1997**

Élément	Proportion par type d'organisation (en %)			
	Entreprise individuelle	Partenariat	Corporation	Autre
		- pourcentage -		
Nbre d'exploitations	86	9	4	1
Terres agricoles	63	16	14	7
Total des ventes	52	18	29	1
Ventes de céréales	68	18	14	-
Ventes de coton	48	36	15	1
Ventes de fruits/fruits secs et de baies	33	26	39	2
Ventes de produits laitiers	59	26	14	1
Ventes de bétail	44	15	41	-
Ventes de porcs	51	17	32	-

Tableau 3 . Ententes commerciales des exploitations classées selon la typologie agricole, 1998 Typologie agricole

Élément	Ressources limitées	Retraite	Résidentiel /mode de vie	Activité agricole/ventes peu élevées	Activité agricole /ventes élevées	Grande	Très grande	Non			
familiale Toutes											
Nombre d'exploitations			150 268	290 938	834 321	422 205	171 469	91 939	61 273	42 296	2 064 709
Proportion d'exploitations (en %)			7,3	14,1	40,4	20,4	8,3	4,5	3,0	2,0	100,0
Proportion de la valeur de la production (en %)			0,8	1,8	6,0	7,8	16,9	16,6	36,5	13,5	100,0
Obtention de moyens de production											
Utilisation de loyers de fonds			27,3	8,6	22,8	31,5	64,3	76,0	63,4	29,4	30,1
Utilisation de loyers d'actions			*6,9	n.a.	6,4	12,9	35,8	45,6	28,6	10,2	12,2
Utilisation de terres à titre gracieux			*20,5	5,6	12,9	10,5	5,6	4,6	3,9	n.a.	10,5
Location de machines et d'équipements			n.a.	n.a.	5,8	5,6	23,3	29,8	36,1	21,0	8,7
Engagement de main-d'œuvre			19,9	28,5	28,0	43,5	71,4	84,6	89,9	63,7	39,3
Utilisation de travail sur commande			36,1	33,6	31,5	42,5	68,9	70,8	57,8	51,8	40,4
Utilisation de travail agricole de précision			n.a.	n.a.	*2,5	2,9	11,1	18,8	17,8	9,8	4,3
Options de commercialisation											
Ventes en espèces uniquement			98,8	97,1	96,2	91,6	66,0	56,9	35,1	74,3	89,1
Ventes directes à des particuliers			14,6	6,6	15,4	12,5	9,0	9,5	8,9	*14,5	12,5
Ventes directes à des détaillants			n.a.	n.a.	*3,2	4,2	5,3	*6,2	8,3	*7,7	3,6
Options d'établissement à terme prix des marchandises			n.a.	6,9	8,2	8,4	20,9	29,2	25,6	*15,5	10,3
Activités coordonnées											
Contrats de commercialisation			n.a.	n.a.	3,4	7,2	29,0	35,1	37,1	24,6	8,8
Contrats de production			n.a.	n.a.	0,5	*1,2	6,9	10,1	32,3	2,5	2,6
Membre d'une coopérative de commercialisation			n.a.	8,7	8,5	15,8	28,6	32,0	28,3	22,3	13,4
Membre d'une coopérative de fourniture			15,5	23,8	24,9	34,8	55,4	60,1	45,4	31,1	30,9
Caractéristiques du ménage											
Activité de l'exploitant											
Agriculture			35,4	n.a.	n.a.	100,0	100,0	95,1	96,3	20,6	38,8
Directeur engagé			n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	57,7	1,2
Travail non agricole			30,1	n.a.	100,0	n.a.	n.a.	*3,9	3,0	*14,9	43,2
Retraité mais encore agriculteur			34,6	100,0	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	16,8
Exploitant travaille hors du secteur agricole			45	*18	96	27	22	17	14	n.a.	53
Conjoint travaille hors du secteur agricole			*15	17	61	40	46	49	35	n.a.	43
Nombre moyen de ménages tirant des revenus de l'exploitation											
Ménage tirant des revenus d'une autre exploitation			1,03	1,04	1,07	1,10	1,14	1,42	1,51	1,00	1,10
Ménage tirant des revenus d'une autre entreprise			n.a.	n.a.	*1,5	2,0	2,4	*2,9	4,5	n.a.	1,7
Ménage tirant des revenus d'une autre entreprise			n.a.	4,1	19,2	9,7	11,3	*15,8	8,3	n.a.	12,6
Exploitation possède des terres faisant partie du programme de conservation de l'environnement			n.a.	16,3	7,2	8,7	12,0	13,1	9,2	*17,1	10,0

Source: Étude de gestion des ressources agricole de 1998, USDA.

Tableau 4. Concepts de revenus et problèmes de mesure aux États-Unis

Concept de mesure	Méthode de mesure	Problèmes de mesure
<i>Agrégats sectoriels</i>		
Valeur ajoutée brute	Production finale du secteur, moins dépenses de consommation intermédiaire, plus transactions gouvernementales nettes	Formation pour propre compte (les élevages n'ont pas été séparés du bétail acheté en vue de la revente); les données relatives aux droits d'immatriculation et de licence n'ont pas été recueillies
Valeur ajoutée nette	Valeur ajoutée brute, moins consommation de capital; valeur résiduelle après déduction pour moyens de production épuisables utilisés dans le processus de production	Les investissements fixes et le capital actions n'ont pas représenté de façon explicite les vergers, les autres arbres cultivés pour leurs produits, et les vignes des vignobles; les modifications de stock des matières premières et fournitures ne sont pas mesurées de façon explicite; les chevaux ne sont pas inclus dans le capital actions. La valeur ajoutée nette est répartie entre les créanciers, les salariés, les propriétaires des exploitations et les exploitants-directeurs des exploitations (bénéfices résiduels) conformément à des parts déterminées par le marché. Problèmes à résoudre: les bénéfices résiduels reviennent aux exploitants et aux autres parties qui apportent les capitaux utilisés pour les activités de production des exploitations
Revenus agricoles nets	Valeur ajoutée nette, moins paiement des facteurs (main-d'œuvre engagée, loyer net, intérêts); valeur nette des biens et services générés par les exploitations agricoles au cours d'une année civile donnée	Mêmes problèmes que pour les valeurs ajoutées brute et nette; les revenus agricoles nets reviennent aux exploitants et aux autres parties dont la contribution à la production de biens et de services d'une exploitation n'est pas directement compensée par un paiement de dépenses
Revenus nets en trésorerie	Revenus bruts en trésorerie, moins dépenses en trésorerie et loyer net en faveur de propriétaires non exploitants	Mêmes problèmes que pour les revenus agricoles nets
<i>Niveau des exploitations (entreprises)</i>		
Valeur ajoutée brute	Production de l'exploitation, moins dépenses de consommation intermédiaire, plus transactions gouvernementales nettes	
Valeur ajoutée nette	Valeur ajoutée brute, moins consommation de capital	
Revenus agricoles nets	Revenus bruts (contrats de commercialisation, ventes en espèces, prêts et paiements gouvernementaux en faveur des cultures, autres revenus liés à l'agriculture tels que travail sur commande et location de machines, loyers imputés pour résidence), moins dépenses (total dépenses en trésorerie plus dépenses hors trésorerie pour rémunération de main-d'œuvre et amortissements)	Les élevages sont considérés comme du capital; ces revenus comprennent les modifications nettes des moyens de production; comprennent les modifications nettes des comptes clients; représentent de façon explicite la production contractuelle; représentent de façon explicite la répartition des revenus entre les fournisseurs de moyens de production, <i>en laissant une mesure des revenus de l'entreprise agricole</i> . À l'heure actuelle, n'inclut pas dans le capital actions les investissements dans des vergers, dans d'autres arbres cultivés pour leurs produits ni dans les vignes de vignobles; les chevaux ne sont pas inclus dans le capital actions
Revenus nets en trésorerie	Revenus bruts en trésorerie, moins total des dépenses en trésorerie	Représentent de façon explicite les sources en trésorerie de gains et de dépenses pour l'entreprise agricole
<i>Ménage de l'exploitant</i>		
Revenus tirés de l'activité agricole	Revenus nets en trésorerie de l'entreprise, moins amortissements, moins part des revenus revenant à d'autres ménages, plus	Représentent de façon explicite le nombre de ménages qui partagent les revenus d'entreprises agricoles et la part de revenus d'entreprise nets perçus par l'exploitant; représentent les gains du ménage de l'exploitant tirés d'une autre exploitation

	salaires versés à l'exploitant, loyers nets des terres agricoles et autres revenus liés à l'agriculture, y compris d'une autre exploitation	
Sources de revenus non agricoles	Salaires, rémunérations, revenus nets d'entreprises non agricoles, intérêts, dividendes, paiements de transferts, etc.	Représentent de façon explicite les gains tirés de sources non agricoles, <i>y compris les revenus nets d'entreprises non agricoles</i>
Revenus totaux du ménage de l'exploitant	Part du ménage des revenus agricoles, plus sources de revenus non agricoles	Sur le plan conceptuel, ces revenus sont cohérents avec les <i>mesures de revenus mises au point par le gouvernement américain pour les ménages non agricoles</i>

Tableau 5. Problèmes de mesure des revenus posés par les ententes commerciales incorporées aux plans d'entreprises agricoles américaines

Ententes commerciales	Problèmes de mesure
Contrats de commercialisation	Les prix et les transactions en quantité ne peuvent pas être observés au moyen des circuits de marché traditionnels; les contrats sont spécifiques des exploitations; les prix sont négociés
Contrats de production	Copropriété des facteurs de production; les transactions ne sont pas publiques; redevances et primes spécifiques des exploitations
Réseau ou alliance	Des exploitations s'unissent selon un accord formel ou informel afin de travailler conjointement à l'atteinte d'un résultat déterminé (par exemple, créer un marché ou acquérir des moyens de production); ce type d'entente ne peut impliquer que le partage d'objectifs et de procédures; le capital ne peut être partagé; les transactions étant susceptibles de se dérouler hors des circuits de marché traditionnels, les prix et quantités ne peuvent être observés au niveau des points de vente agricoles traditionnels
Coentreprise (peut également être considérée comme un réseau)	Des agriculteurs s'unissent en vue d'acquérir des moyens de production ou de commercialiser des produits; ce type d'entente implique habituellement une entreprise séparée qui réalise une activité spécifique, par exemple avec ses propres machines, aliments ou bétail d'élevage, transporte et commercialise des produits ou achète des moyens de production; implique habituellement l'investissement d'un agriculteur; les transactions se déroulent hors des circuits de commercialisation traditionnels
Ventes directes à des consommateurs/utilisateurs finaux	Transactions individuelles et très spécifiques avec des clients individuels de l'exploitation; les données sont spécifiques de l'exploitation et privées
Ventes directes à des grossistes/détaillants	Les transactions sont négociées entre l'exploitation et des firmes; comme dans le cas des ventes directes au consommateur, les ventes individuelles sont spécifiques de l'exploitation et privées
Achats et ventes sur Internet	Les transactions individuelles contournent les fournisseurs et circuits de marché traditionnels; spécifique de l'exploitation; termes des échanges spécifiques des transactions
Intégration verticale	L'exploitation est la propriété de l'utilisateur intermédiaire qui apporte des moyens de production et évalue les marchandises aux niveaux du grossiste ou du détaillant, y compris les produits de marque