



The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

L'engagement des branches agro-alimentaires françaises sur les marchés extérieurs depuis 1970

*Emmanuelle CHEVASSUS-LOZZA
Jacques GALLEZOT*

French farm and food products on external markets since 1970

Summary – National specialization is based on processes which entail investing in certain productions and abandoning others. This is confirmed in the case of the French farm and food industry. Over the last twenty years, there have been three processes of development on external markets. These three processes have existed with a gradual withdrawal affecting nearly half the industry's branch activities (19 out of 42). Among the sectors that have been affected by withdrawal, it is possible to distinguish between the more "resistant" ones, which continue to manifest a certain dynamism in terms of volume of exports (fresh meat, cooked pork meats, tinned meat, non-alcoholic beverages, etc.) and those which are clearly withdrawing from foreign markets (oil and fats, tinned fish, tinned vegetables, fruit juices, etc.). None of these activities have any effective specialization in relation to their partners in the EEC, but they nevertheless account for nearly a third of French exports in 1989.

On the other hand, two branches of production have developed through a substantial specialization on the European markets: firstly, those that have always been national strong points: secondly, those that have been relatively dynamic on the foreign front. For each branch, the development efforts have enabled them gradually to build up a public image which is closely associated with their specialization (champagnes, brandies, mineral water, cheese, malt, etc.). These two categories represent in 1989, respectively 52 % and 30 % of European exports of these products...

Alongside these jewels of the French farm and food industry are to be found other activities which, although engaged on the home market, have not been able to find their marks on the European market. They are all labouring under the constraint of decreasing outlets at home (flour, butter, beer, cidre, wine-based aperitive drinks, etc.).

These specialization trends in French farm and food production may be seen as a cause for concern, since developments are restricted to relatively tight and shrinking markets, whereas products are being withdrawn from larger and expanding markets.

This analysis serves to illustrate and clarify the point that, notably in the recent period, the internationalization of the French farm and food industry has owed much to the efforts of exporters concerning their profit margins. To make up for this, French exporters would seem to have carried out "pricing to market", thus recuperating their reduced profit margin on the external markets by increasing their prices on the home market, even at the expense of continuing competitiveness.

At the same time as these processes of development and specialization, the internationalization of the food trade has intensified and now affects all activities. The main features of this process are the increasing openness towards external markets and the penetration of the home market by foreign products. This points to the increasing importance of intra-branch exchanges in the farm and food industry. It also illustrates the changes taking place in intra-community specialization, in which commodity integration has been developing. Competition between countries is therefore focusing on more precisely defined product areas.

Key-words:

Food industries, specialization, involvement

L'engagement des branches agro-alimentaires françaises sur les marchés extérieurs depuis 1970

Mots-clés:

agro-alimentaire, spécialisation, processus d'engagement

Résumé – L'élaboration de la spécialisation nationale repose sur des processus d'engagement dont la construction nécessite un investissement sur certaines branches et l'abandon d'autres. Cette dynamique se confirme dans le cas de l'agro-alimentaire français où il apparaît que, durant ces vingt dernières années, les trois processus d'engagement qui coexistent avec un mouvement de désengagement progressif traduisent effectivement la hiérarchie des niveaux de spécialisation des branches sur les marchés extérieurs. Plus inquiétant, pour l'agro-alimentaire français, est l'orientation prise par ces processus car ils décrivent des engagements sur des marchés relativement étroits et décroissants et *a contrario* des désengagements sur des marchés de taille importante et en expansion.

* Station d'économie et sociologie rurales de l'INRA, 65, boulevard de Brandebourg, 94205 Ivry cedex.

Depuis 1970, le secteur agro-alimentaire français connaît une internationalisation croissante marquée tant par une ouverture sur les marchés extérieurs que par une pénétration du marché national par les produits étrangers. Au sein de ce processus, la CEE a joué un rôle fondamental: principal débouché extérieur des produits agro-alimentaires français (57 % des exportations françaises étaient à destination de la CEE en 1977, 66 % en 1989), c'est également le premier fournisseur étranger du marché national. Ce mouvement n'est pas spécifique à la France et a touché l'ensemble des pays membres de la Communauté sous l'effet conjoint de la constitution du marché commun et du fonctionnement de la PAC (Chevassus-Lozza et Gallezot, 1992-b; Cyncinatus et Floch, 1992).

En conduisant à l'abolition des dernières barrières (non tarifaires) aux échanges, l'instauration du marché unique devrait renforcer la concurrence entre les pays membres et donc en toute logique stimuler les échanges intra-communautaires. La référence effective au libre-échange va, du même coup, accélérer la constitution de nouvelles positions sur les marchés de la Communauté et le risque est grand d'entraîner une modification des situations acquises, c'est-à-dire des cartes de la spécialisation européenne.

Si l'on considère que l'intégration communautaire des marchés des biens agricoles et alimentaires, déjà bien avancée, va être accélérée par les perspectives d'une intégration complète du marché des capitaux dans le cadre de l'Union économique et monétaire, ce risque de recomposition des spécialisations nationales est d'autant plus probable. Le renforcement de l'intégration devrait en effet favoriser le développement de spécialisations plus fines par industrie ou par produit des économies nationales.

Ce sont de ce fait les avantages marchands et non marchands que chaque nation a progressivement construits qui sont en cause. Mais plus encore, il s'agit d'interroger le processus complet de sélection des branches et des produits qui présuppose l'abandon de certaines productions – en tout ou partie – et le renforcement des moyens sur d'autres jugées relativement "plus favorables". C'est ce que G. Lafay appelle l'**engagement** (Lafay, 1979).

Quelles sont pour les branches agro-alimentaires françaises ces engagements ou désengagements? Comment ce processus de sélection permet-il de comprendre la position de ces branches sur les marchés européens?

L'objet de cet article est de décrire, à travers une typologie des trajectoires d'engagement des différentes branches, les processus à l'œuvre depuis 1970 dans l'agro-alimentaire français. Sur cette base, la dynamique de l'en-

gagement agro-alimentaire national sera mise en perspective avec l'évolution des marchés internationaux et plus spécifiquement ceux de la CEE.

LES GRANDS PRINCIPES DE L'ANALYSE DE L'ENGAGEMENT

La différence structurelle entre production et demande intérieure est au cœur de l'analyse de l'engagement. Cependant, pour en comprendre les logiques, la seule mesure de l'adéquation de l'offre à la demande intérieure n'est pas suffisante. Il est nécessaire de prendre en compte l'importance de l'ouverture de la production nationale aux marchés extérieurs et de la pénétration des produits étrangers sur le marché intérieur.

Partant des Équilibres Ressources Emplois (ERE), on peut écrire, pour chacune des branches, l'égalité suivante :

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Production intérieure} & + & \text{Importations} & = & \text{Demande intérieure} & + & \text{Exportations} \\ (Q) & & (M) & & (D) & & (X) \end{array}$$

soit : $Q + M = D + X$

L'indicateur d'engagement (d) est alors construit en rapportant la production à la demande intérieure :

$$d = \frac{Q}{D} = 1 + \left(\frac{X - M}{D} \right)$$

Cette approche est séduisante car elle nous permet de prendre en compte les relations d'interdépendance entre les variables nationales (Q et D) et les flux d'échanges extérieurs (X et M). Ainsi, il est possible d'associer à la mesure de l'engagement d'une branche son **taux d'ouverture** sur les marchés extérieurs (exportations/production intérieure), son **taux de pénétration** par les produits étrangers (importations/demande intérieure) et son **taux de couverture** (exportations/importations). Nous pouvons donc construire la relation structurelle suivante :

$$\left[\frac{Q}{D} \right]_t \times \left[\frac{X}{Q} \right]_t = \left[\frac{M}{D} \right]_t \times \left[\frac{X}{M} \right]_t$$

soit : $d_t \times T o_t = T p_t \times T c_t$

Bien entendu aucune relation de cause à effet ne sous-tend cette présentation schématique, il s'agit d'un modèle de type comptable qui permet de suivre l'interdépendance des indicateurs. Cette formalisation a la propriété de permettre une transformation en taux de croissance du type :

$$\overset{o}{d}_t + \overset{o}{T o}_t = \overset{o}{T p}_t + \overset{o}{T c}_t$$

Par ailleurs, il est possible de déterminer ce qui, dans ce double équilibre statique et dynamique, s'explique par les prix ou par les volumes.

En d'autres termes, un même niveau d'ouverture sur l'extérieur appréhendé en valeur peut traduire une quantité importante de biens exportés, ou, au contraire, une masse plus réduite de ces biens mais à un prix plus élevé. L'analyse des domaines de variation des indicateurs, tant en niveau qu'en évolution (Chevassus-Lozza et Gallezot, 1992-a, pp. 6 à 8), montre que des niveaux d'engagement identiques peuvent correspondre à des processus différents. Ceci souligne l'intérêt de combiner une approche statique et dynamique afin de raisonner l'engagement non pas comme un état mais comme le résultat d'un processus.

Pour conduire cette analyse, nous avons eu recours aux données de la Comptabilité nationale et plus particulièrement aux Équilibres Ressources Emplois. Cette information est disponible depuis 1970, pour les branches agro-alimentaires, au niveau 600 de la Nomenclature d'activités et de produits (NAP 600). Elle reprend les séries annuelles de production (Q), de demande intérieure (D), d'exportation (X) et d'importation (M) (cf. annexe 1).

L'AGRO-ALIMENTAIRE FRANÇAIS: UNE INTERNATIONALISATION CROISSANTE DES ÉCHANGES DEPUIS 1970 ...

Relativement stable depuis 1970, l'engagement de la branche agro-alimentaire correspond, en 1989, à un excédent de la production de 2% de la demande intérieure. Simultanément, les importations satisfont 12,4% de cette demande (taux de pénétration = 12,4%) (cf. tableau 1). A l'évidence, cette situation souligne l'importance des échanges croisés au sein de la branche agro-alimentaire. Cette internationalisation est en progression depuis 1970 mais se ralentit de manière notable depuis 1982. L'évolution du taux d'ouverture passe, en effet, de 1,66% l'an entre 1970 et 1982 à 0,73% sur la deuxième période; celle du taux de pénétration de 1,58% à 0,72% (cf. tableau 2).

Tableau 1. La branche IAA: les niveaux d'activités en 1970, 1982 et 1989^(a)

	Taux d'engagement $\left(\frac{\text{production}}{\text{demande}} \right)$	Taux d'ouverture $\left(\frac{\text{exportation}}{\text{production}} \right)$	Taux de pénétration $\left(\frac{\text{importation}}{\text{demande}} \right)$	Taux de couverture $\left(\frac{\text{exportation}}{\text{importation}} \right)$
Total IAA				
1970	100,22	7,20	7,04	102,50
1982	101,85	11,70	10,50	113,50
1989	102,00	14,10	12,45	115,52

Source: exploitation des ERE

^(a) Montant en valeur exprimé en %

...ET UNE PRESSION CONCURRENTIELLE
SUR LES PRIX À PARTIR DE 1982

Si l'on considère que le taux d'ouverture n'est rien d'autre qu'une mesure du taux de marge à l'exportation, la décomposition des indicateurs en volume et prix révèle que l'internationalisation de l'agro-alimentaire français s'est faite, notamment dans la dernière période, grâce à un effort important sur les marges consenties par les exportateurs (cf. tableau 2). Celles-ci ont en effet diminué de - 1,27 % l'an depuis 1982 (contre - 0,33 % entre 1970 et 1982).

Pour compenser cet effort, les exportateurs français auraient fait du *pricing to market*, récupérant ainsi les marges perdues sur les marchés extérieurs par une augmentation de leurs prix intérieurs, quitte à perdre en compétitivité interne. En effet, la décomposition en prix du taux de pénétration (assimilable à un indicateur de compétitivité interne) met en évidence une dégradation de la compétitivité des produits agro-alimentaires français par rapport aux produits étrangers vendus sur le marché national.

Tableau 2.
La branche IAA entre
1970 et 1989:
l'évolution

	Engagement		Ouverture		Pénétration		Couverture
Taux de croissance 1970-1982							
Volume	0,04	+	1,99	=	1,89	+	0,14
+	+		+		+		+
Prix	- 0,01	+	- 0,33	=	- 0,31	+	- 0,03
=	=		=		=		=
Valeur	0,03	+	1,66	=	1,58	+	0,11
Taux de croissance 1982-1989							
Volume	0,05	+	2,00	=	2,02	+	0,03
+	+		+		+		+
Prix	- 0,04	+	- 1,27	=	- 1,30	+	- 0,01
=	=		=		=		=
Valeur	0,01	+	0,73	=	0,72	+	0,02

Source : exploitation des ERE

DES LOGIQUES D'ENGAGEMENT
DIFFÉRENTES AU SEIN DES BRANCHES
AGRO-ALIMENTAIRES

Afin d'approfondir l'hypothèse de différenciation des processus d'engagement au sein de l'agro-alimentaire, nous allons supposer que ces processus se manifestent dans les trajectoires que décrivent les indicateurs. Dès lors notre objectif est de construire une typologie de l'engagement dans les quarante-deux branches de l'agro-alimentaire, qui asso-

cie à la fois le niveau des indicateurs et la forme que prend leur trajectoire durant ces vingt dernières années.

Méthodologie et contraintes de l'analyse

La méthode déjà utilisée pour l'étude d'une variable, par S. Urban (1982) sur les profils d'emplois, et T. Franck (1990) sur le taux d'exportation, a été généralisée ici à un groupe de plusieurs variables (cf. annexe 2). Elle consiste à effectuer une classification ascendante hiérarchique sur les profils de l'évolution de chacun des indicateurs. L'analyse des profils permet d'éliminer les différences de niveaux (taille) et de ne retenir que le processus temporel (formes). La classification permet de réaliser une partition qui regroupe, pour chacune des variables, les processus les plus proches. Sur cette base, les profils temporels de chacune des variables (continues) sont transformés en variables nominales (qualitatives) ce qui permet, par une analyse factorielle multiple, l'étude simultanée des différents groupes de profils en intégrant les niveaux en début de période des indicateurs d'engagement. Des classes homogènes de branches peuvent être alors construites en tenant compte des niveaux et des trajectoires suivis par les différentes dimensions de l'engagement et de ses effets.

Il reste que les différentes stratégies d'engagement que nous aurons identifiées et qualifiées doivent être resituées par rapport à leur position sur les marchés extérieurs (cf. encadré).

Les différents types d'engagement de branches

Les niveaux des variables en début de période apparaissent comme déterminants dans la classification. Les situations initiales observées en 1970 sont dans la plus grande majorité des cas maintenues ou renforcées. Les branches se répartissent alors en deux grandes catégories: d'un côté, celles qui étaient engagées en début de période et qui maintiennent ou renforcent leur position; de l'autre, les branches dont la production ne permet pas de satisfaire la demande intérieure et qui poursuivent leur désengagement sur toute la période. Néanmoins, si cette première distinction a l'avantage de la simplicité, elle masque différents processus plus complexes.

Les branches engagées

Trois types de branches ont en commun d'associer à la fois une croissance et un niveau de production intérieure supérieurs à ceux de la demande intérieure: les branches qui ont de longue date un engagement important, celles qui ont un engagement dynamique, et celles qui s'ou-

SPÉCIALISATION ET TAILLE DES MARCHÉS: LES INDICATEURS

L'indicateur de spécialisation de la France par rapport à l'ensemble de ses concurrents européens est calculé, pour chaque branche i , de la manière suivante:

$$SPE_i = \frac{(X_i/X_{iaa})^{France}}{(X_i/X_{iaa})^{CEE}}$$

Si $SPE_i > 1$, alors la France est plus spécialisée dans la branche i que l'ensemble des pays de la Communauté (inversement si $SPE_i < 1$).

La part de marché occupée par la France sur le marché communautaire pour la branche i est le rapport des importations de la CEE en provenance de la France sur les importations totales de la Communauté:

$$M_i^{CEE \leftarrow France} = \frac{M_i^{CEE}}{M_i^{CEE}}$$

La taille du marché communautaire est pour la branche i :

$$\frac{M_i^{CEE}}{M_{iaa}^{CEE}}$$

Enfin, le poids de la France dans les exportations communautaires est calculé, pour la branche i , comme le rapport des exportations de la France sur celles de la Communauté:

$$\frac{X_i^{France}}{X_i^{CEE}}$$

Pour calculer ces indicateurs, nous avons eu recours aux données de COMEXT (cf. annexe 1).

vrent sur les marchés extérieurs par suite d'un déclin du marché intérieur.

1. L'engagement traditionnel

On retrouve dans cette classe les "points forts" de l'agro-alimentaire français, à savoir le *malt*, les *eaux-de-vie-naturelles*, le *sucré*, le *champagne* et les *produits dérivés de l'industrie du lait*. Ces branches représentent 30 % du montant des exportations totales des IAA françaises en 1989 (cf. ta-

bleau 3). Elles se distinguent par des niveaux d'engagement interne importants et une très forte ouverture de la production aux marchés extérieurs. Les exportations représentent, en effet, 41 % de la production intérieure en début de période et 53 % en 1989.

La cohérence de cette logique d'engagement interne se révèle sur les marchés communautaires par une forte spécialisation (l'indicateur de spécialisation vaut 2,84 en 1989). Les exportations françaises de ces branches représentent en 1989 près de la moitié des exportations, pour les mêmes branches, de l'ensemble des pays de la CEE. Néanmoins, l'importance de la place occupée par ces fleurons de l'agro-alimentaire français sur les marchés communautaires doit être relativisée. En effet, si en 1977, la France satisfaisait 42,8 % des importations de la Communauté de ces produits, sa part de marché n'a guère évolué depuis, puisqu'elle était de 43,6 % en 1989.

En outre, sauf pour le sucre, la France s'est située sur des marchés étroits et peu dynamiques. Le champagne ne représente, en 1989, que 1 % des importations agro-alimentaires européennes et le malt 0,5 %.

Tableau 3.
Les branches
"traditionnellement"
engagées

	Engagement	Ouverture	Pénétration	Couverture
Valeur de 1970*	1,56	0,41	0,09	7,11
Valeur de 1989*	1,91	0,53	0,15	6,75
Taux de croissance 1970-1989				
Valeur	0,45	0,58	0,24	0,79
Volume	1,01	0,97	0,98	0,99
Prix	- 0,56	- 0,39	- 0,75	- 0,2
Taux de croissance en volume 1970-1989 (%)				
	Demande intérieure		0,61	
	Production intérieure		1,62	
	Exportation		2,59	
Part dans les exportations de la France en 1989			30%	

Source: exploitation des ERE

* valeurs moyennes calculées sur trois années

2. L'engagement dynamique

L'engagement et le taux d'ouverture de ce type de branche s'affirme tant en niveau qu'en évolution. La couverture de la demande intérieure par la production intérieure passe de 107 % à 114 % entre 1970 et 1989 et le taux d'exportation de 9 % à 17 % (cf. tableau 4). Il s'agit des *produits amylacés*, des *aliments diététiques et aliments pour bébés*, des *eaux miné-*

rales naturelles, des fromages, des liqueurs et apéritifs alcoolisés autres qu'à base de vin, des viandes de volailles et gibiers, des aliments pour animaux et des laits liquides.

Ces branches témoignent d'un certain dynamisme à l'exportation. Elles représentent 26 % du total des exportations des IAA en 1989 et le rythme d'accroissement du volume d'exportation est de 3,4 % l'an. Cependant, bien que le taux de pénétration reste en 1989 encore relativement faible (7 %), la croissance des importations, en volume, est très vive (+ 4,31 % l'an). Ceci explique la diminution du taux de couverture et souligne l'importance croissante des échanges croisés à l'intérieur de ces branches.

Tableau 4.
Les branches
"dynamiques" sur les
marchés externes

	Engagement	Ouverture	Pénétration	Couverture
Valeur de 1970*	1,07	0,09	0,03	3,21
Valeur de 1989*	1,14	0,17	0,07	2,77
Taux de croissance 1970-1989				
Valeur	0,17	1,76	2,92	- 0,99
Volume	0,2	2,17	3,29	- 0,92
Prix	- 0,03	- 0,4	- 0,37	- 0,07
Taux de croissance en volume 1970-1989 (%)				
	Demande intérieure		1,02	
	Production intérieure		1,22	
	Exportation		3,39	
Part dans les exportations de la France en 1989			26%	

Source: exploitation des ERE

* valeurs moyennes calculées sur trois années

Nous retrouvons, dans ce groupe, des produits à image de marque très française: les fromages mais aussi les eaux minérales naturelles. Il s'agit de produits très spécialisés (1,7 en 1989). La France occupe, en moyenne, le quart du marché communautaire de ces produits mais, à la différence des produits précédents, ce marché est à la fois plus important et en expansion. Ainsi en 1989 ces produits représentent plus de 17 % des importations agro-alimentaires de la Communauté contre seulement 11 % en 1977.

Mais tous les marchés de cette classe ne sont pas "porteurs": certaines branches, comme celle des eaux minérales naturelles, occupent un marché très étroit (cette branche ne représentait en 1989 que 0,4 % des importations européennes de produits agro-alimentaires).

3. L'engagement sous contrainte

Les branches de cette catégorie se situent sur des marchés intérieurs en déclin: le volume de la demande intérieure décroît régulièrement de - 0,7 % par an. Néanmoins, leur engagement interne est relativement conséquent, et elles sont, de ce fait, contraintes par le repli du marché intérieur à s'ouvrir sur les marchés extérieurs.

Ainsi, les exportations représentaient 13 % de la production intérieure en 1977 (cf. tableau 5). Ce taux s'accroît sur toute la période pour atteindre 24 % en 1989. Parallèlement à l'augmentation du volume des exportations, ces branches connaissent une hausse de leurs importations: le taux de pénétration passe de 9 à 14 % sur la période considérée. Il s'agit des *cuirots et peaux brutes*, de la *farine*, du *beurre*, de la *bière*, des *laits concentrés secs*, des *apéritifs à base de vin et du cidre*.

Tableau 5.
Les branches
contraintes par les
débouchés internes

	Engagement	Ouverture	Pénétration	Couverture
Valeur de 1970*	1,04	0,13	0,09	1,5
Valeur de 1989*	1,16	0,24	0,14	1,99
Taux de croissance 1970-1989				
Valeur	0,34	2,26	2,44	0,16
Volume	0,30	2,38	3,40	- 0,72
Prix	0,03	- 0,12	- 0,97	0,88
Taux de croissance en volume 1970-1989 (%)				
	Demande intérieure		- 0,66	
	Production intérieure		- 0,36	
	Exportation		2,03	
Part dans les exportations de la France en 1989			13 %	

Source: exploitation des ERE

* valeurs moyennes calculées sur trois années

Cependant, cette stratégie n'a qu'une faible portée sur les marchés communautaires: la part de marché occupée par la France passe de 14,5 % en 1977 à 13,5 % en 1989 et la spécialisation à l'égard des concurrents européens est peu importante. Au niveau communautaire, ce marché est également en déclin puisqu'il représente 8,21 % des importations agro-alimentaires de la Communauté en 1989 contre 9,8 % en 1977. Tout ceci contribue à caractériser cette forme d'engagement, en termes de résultats sur les marchés extérieurs, comme peu efficace.

Les branches qui se désengagent

Deux types de branches connaissent à la fois un désengagement sur le marché intérieur et une pénétration étrangère relativement importantes ; mais elles se différencient néanmoins par le niveau et le dynamisme de leur ouverture sur les marchés extérieurs.

1. La résistance dans le désengagement

La production intérieure de ces branches ne couvre pas les besoins de la demande intérieure. Ce désengagement interne s'affirme sensiblement ($-0,05\%$ par an) et se manifeste par une pénétration des produits étrangers relativement élevée (18% en 1989). Cependant, ces branches restent dynamiques sur les marchés extérieurs dans la mesure où leurs exportations représentent 19% des exportations totales des IAA, et progressent de $3,7\%$ par an (cf. tableau 6).

Il s'agit des *céréales secondaires transformées*, des *condiments-vinaigres-sauces*, des *conserves de fruits et confitures*, des *chocolat-confiserie*, des *bouillons et potages*, des *viandes fraîches*, des *charcuteries et conserves de viandes*, des *café-thé-épices* et des *boissons non alcoolisées*.

Tableau 6.
Les branches
désengagées et
dynamiques sur les
marchés extérieurs

	Engagement	Ouverture	Pénétration	Couverture
Valeur de 1970*	0,92	0,06	0,13	0,42
Valeur de 1989*	0,90	0,10	0,18	0,50
Taux de croissance 1970-1989				
Valeur	- 0,05	1,63	1,59	- 0,01
Volume	0,16	2,00	2,00	0,15
Prix	- 0,20	- 0,37	- 0,42	- 0,16
Taux de croissance en volume 1970-1989 (%)				
Demande intérieure			1,52	
Production intérieure			1,68	
Exportation			3,68	
Part dans les exportations de la France en 1989			19%	

Source : exploitation des ERE

* valeurs moyennes calculées sur trois années

Non spécialisées vis-à-vis des concurrents européens, ces branches se situent sur des marchés communautaires importants mais en déclin (43% des importations agro-alimentaires de la CEE en 1977, $34,4\%$ en 1989).

2. Les branches désengagées

Ce type de branches, qui représente 12 % des exportations totales des IAA, se démarque de la classe précédente par des niveaux de désengagement intérieur élevés en fin de période et par une trajectoire de désengagement nettement affirmée (tableau 7).

La production intérieure ne couvre en 1989 que 86 % des besoins de la demande intérieure contre 97 % en début de période. Dans le même temps, le taux d'exportation est passé de 11 à 14 %. Loin d'être négligeable cette ouverture sur les marchés extérieurs n'est cependant pas suffisante pour compenser la forte pénétration qui passe de 14 % à 27 %. Cela conduit à des balances commerciales fortement déséquilibrées (le taux de couverture est de 0,45).

Tableau 7.
Les branches qui se désengagent

	Engagement	Ouverture	Pénétration	Couverture
Valeur de 1970*	0,97	0,11	0,14	0,76
Valeur de 1989*	0,86	0,14	0,27	0,45
Taux de croissance 1970-1989				
Valeur	− 0,38	0,37	2,27	− 2,28
Volume	− 0,38	0,77	2,34	− 1,95
Prix	0	− 0,40	− 0,07	− 0,33
Taux de croissance en volume 1970-1989 (%)				
	Demande intérieure		1,21	
	Production intérieure		0,83	
	Exportation		1,60	
Part dans les exportations de la France en 1989			12 %	

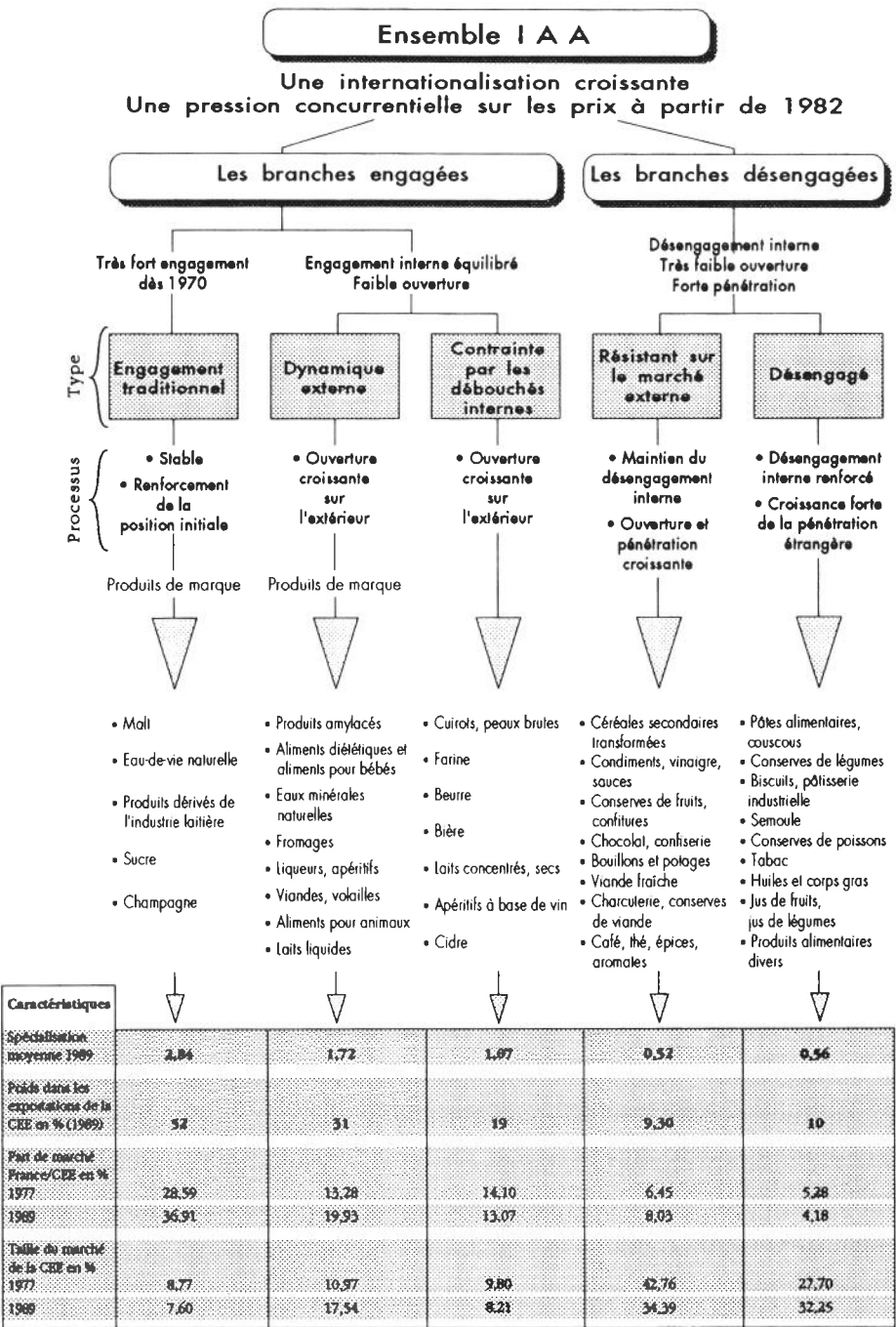
Source: exploitation des ERE

* valeurs moyennes calculées sur trois années

Il s'agit des branches *pâtes alimentaires et couscous, conserves de légumes, biscuits, semoule, conserves de poissons, tabac, huiles et corps gras, jus de fruits et légumes, produits alimentaires divers*.

Ces branches occupent une position très faible vis-à-vis de la concurrence européenne: leur poids sur le marché intra-communautaire diminue alors que celui-ci est à la fois de taille importante et en expansion.

Schéma 1. Typologie de l'engagement agro-alimentaire français



CONCLUSION

L'élaboration de la spécialisation nationale repose sur des processus d'engagement dont la construction nécessite un investissement sur certaines branches et l'abandon d'autres. Cette dynamique se vérifie dans le cas de l'agro-alimentaire français où il apparaît que, durant ces vingt dernières années, les trois processus d'engagement qui coexistent avec un mouvement de désengagement progressif traduisent effectivement la hiérarchie des niveaux de spécialisation des branches sur les marchés extérieurs (cf. schéma récapitulatif).

Plus inquiétante, pour l'agro-alimentaire français, est l'orientation prise par ces processus car ils décrivent des engagements sur des marchés relativement étroits et décroissants et *a contrario* des désengagements sur des marchés de taille importante et qui sont en expansion.

Simultanément au processus d'engagement et de spécialisation, le mouvement d'internationalisation des échanges agro-alimentaires s'est intensifié et affecte toutes les branches. Il est caractérisé par une ouverture croissante sur les marchés extérieurs et une pénétration du marché national par les produits étrangers. Cette situation souligne le développement et la place qu'occupent les échanges intra-branches dans l'agro-alimentaire. Elle témoigne des transformations de la spécialisation intra-communautaire où l'intégration marchande est plus poussée (Chevassus-Lozza et Gallezot, 1993). La concurrence entre les pays se porterait donc sur des zones de produits plus fines.

BIBLIOGRAPHIE

- BERTHET (M.) et BRESSON (D.), 1989 — Les industries agro-alimentaires de 1970 à 1987, séries de comptabilité nationale, INSEE, *Archives et Documents*, n° 283.
- BRESSON (D.), 1988 — Base 1980 des Comptes Nationaux, INSEE, *Archives et Documents*, n° 225.
- CHEVASSUS-LOZZA (E.) et GALLEZOT (J.), 1992-a — Les fondements nationaux de la spécialisation: les processus d'engagement des branches agro-alimentaires françaises (1970-1989), Document de travail, 92.01, INRA-ESR, série IAA, 36 p.
- CHEVASSUS-LOZZA (E.) et GALLEZOT (J.), 1992-b — Efficacité du modèle français de spécialisation sur les marchés européens, Commu-

nication à l'Ecole-chercheurs "Economie des institutions", Sous-tons, 14-18 septembre, 18 p.

CHEVASSUS-LOZZA (E.), GALLEZOT (J.), GREVET (Ph.) et HAREL (M.), 1992-c — MEDINA, Marchés extérieurs des industries agro-alimentaires. Structuration des fichiers par les langages d'interrogation de base de données. La base européenne COMEXT et le fichier des douanes, Document méthodologique, n° 1, INRA-ESR, novembre, 60 p.

CHEVASSUS-LOZZA (E.) et GALLEZOT (J.), 1993 — Les deux voies de l'intégration des marchés agro-alimentaires européens, *Economie Prospective Internationale*, n° 53, à paraître.

CYNCINATUS (M.) et FLOCH (J.-M.), 1992 — La Communauté est devenue une grande puissance exportatrice de produits agro-alimentaires, *Economie et Statistiques*, n° 245-255, mai-juin.

FRANCK (T.), 1990 — Ouverture vers l'extérieur et performances à l'exportation des entreprises industrielles dans les années 80. Une analyse sur données individuelles. Communication aux troisièmes journées d'étude sur l'utilisation des données de panel, ENSAE, 11 et 12 juin.

GALLEZOT (J.), 1989 — Rétropolation des ERE-IAA 1970-1988 (base 1980), Document de travail, INRA, novembre.

LAFAY (G.), 1979 — *Dynamique de la spécialisation internationale*, Paris, Economica.

URBAN (S.), 1982 — *Eléments sur les stratégies industrielles allemandes*, Strasbourg, Mordstat international.

ANNEXE 1

LES SOURCES DE DONNÉES

Deux sources de données sont à la base de notre travail :

- les Équilibres Ressources Emplois de branche (NAP 600) de l'INSEE
- La base européenne du commerce extérieur (base COMEXT)

Les Equilibres Ressources Emplois (ERE) de branche et leur rétopolation

Chaque année la mise en rapport entre la production des branches et l'utilisation qui en est faite est à la base de la construction du TES de la Comptabilité nationale. Cette mise en rapport conduit à un équilibre des Ressources avec les Emplois (ERE) pour chacune des branches. Dans ce cadre, nous avons utilisé pour les branches agro-alimentaires un équilibre relativement classique où :

$$\text{Production intérieure} + \text{Exportation} = \text{Demande intérieure} + \text{Importation}$$

(Pour plus de détails, voir Chevassus-Lozza et Gallezot, 1992-a).

Les Equilibres Ressources et Emplois sont disponibles pour chacune des branches de l'agro-alimentaire au niveau 600 de la Nomenclature d'activités et de produits. Cependant, à peu près tous les dix ans, les méthodes et les concepts de la Comptabilité nationale sont modifiés, pour rester en phase avec la réalité économique. Ceci implique généralement une nouvelle "base" de calculs et une révision des séries antérieures, selon les nouveaux concepts. La mise en place de la "Base 1980" (Bresson, 1988) a fait l'occasion d'une publication des ERE sur la période 1970-1987 (Berthet et Bresson, 1989) en ce qui concerne les IAA selon la NAP 100 (en huit secteurs), mais pour une décontraction des branches plus fine (NAP 600) les séries ne couvrent que la période 1977-1989. De ce fait et afin de disposer d'une série suffisamment longue (1970 à 1989), une rétopolation des ERE "ancienne base" a été effectuée (Gallezot, 1989). La technique utilisée a consisté à effectuer un report de tendances des séries anciennes de la période 1970-1977, en se calant, au niveau des branches en NAP 600, sur l'année 1977 nouvelle base. A partir de cette opération, les niveaux NAP 600 ont été soumis à un deuxième calage à partir des informations publiées en NAP 100 nouvelle base.

La base COMEXT

La base de données COMEXT contient les statistiques du commerce entre les pays de la Communauté ainsi que leur commerce avec les pays tiers. Chaque produit est identifié selon la nomenclature NIMEXE, au moyen d'un code à six chiffres jusqu'en 1987, puis à huit chiffres à partir de cette date. Ceci regroupe pour l'ensemble de l'agro-alimentaire près de 2 500 produits. Les séries ont été obtenues pour la période 1977-1989 en données annuelles. Pour les importations, la valeur statistique est basée sur la valeur CAF tandis que pour les exportations, elle se fonde sur la valeur FOB. Les valeurs sont indiquées en écus et les quantités en tonnes, ou dans certains cas selon des unités de mesure spécifiques (litres, nombres....).

De manière à pouvoir confronter les données de la base COMEXT (exprimées en nomenclature NIMEXE) avec les résultats des ERE (en NAP 600) nous avons utilisé les tables de passage de la Direction générale des douanes entre les deux nomenclatures NAP et NGP. Les 6 (ou 8) premiers chiffres de la Nomenclature générale des produits des douanes correspondent en effet aux codes de la nomenclature NIMEXE (Chevassus-Lozza *et al.*, 1992-c).

ANNEXE 2

MÉTHODE D'ANALYSE DES PROFILS DE SPÉCIALISATION DES
BRANCHES AU NIVEAU 600 DE LA NAP

Afin de classer les branches selon leur logique de spécialisation (en intégrant les niveaux et les processus), plusieurs opérations ont été effectuées :

– **La première étape** consiste à isoler le processus temporel de l'effet poids ou taille de chacune des branches: transformation des données initiales en données de profils sur lesquelles un lissage (type moyenne mobile) est effectué.

Soit V une variable quelconque qui, pour la branche i et l'année t , prend la valeur V_{it} .

Pour chaque branche, on lisse les niveaux pour ne faire apparaître que des profils en transformant \bar{V}_{it} de la manière suivante :

$$P_{it} = \frac{\bar{V}_{it} 100}{\sum_t \bar{V}_{it}}$$

P_{it} est donc une contribution (à un coefficient près) de l'année t à la valeur moyenne de l'indicateur, calculée pour chaque branche i sur la période T (de 1970 à 1989). La comparaison sur la période T des deux coefficients P_{it} et P_{jt} ($i \neq j$) est donc bien une comparaison des contributions (profils) et non des niveaux respectifs des branches i et j .

	1970	t	1989	Σ
Branches				
1	$\bar{V}_{1,1970}$	$\bar{V}_{1,t}$	$\bar{V}_{1,1989}$	\bar{V}_1
i	$\bar{V}_{i,1970}$	$\bar{V}_{i,t}$	$\bar{V}_{i,1989}$	\bar{V}_i
n	$\bar{V}_{n,1970}$	$\bar{V}_{n,t}$	$\bar{V}_{n,1989}$	\bar{V}_n
Σ	$\bar{V}_{,1970}$	$\bar{V}_{,t}$	$\bar{V}_{,1989}$	\bar{V}

Nous avons effectué cette transformation pour chacun des quatre indicateurs (Q/D , X/Q , M/D et X/M) calculés en volume et en prix.

– **Deuxième étape**: Pour chacune de ces variables, nous avons fait une analyse factorielle des correspondances (AFC) suivie d'une classifica-

tion ascendante hiérarchique (méthode des centres mobiles) et enfin d'une consolidation de ces classes par une opération de partition effectuée au vu de l'arbre hiérarchique. La matrice des modalités obtenue pour chaque indicateur est une forme réduite et condensée des variables continues de base.

– **Troisième étape:** A partir de ces modalités et des poids initiaux des différents indicateurs (eux-mêmes transformés en variables discrètes), il est alors possible à l'aide d'une analyse factorielle multiple et d'une classification automatique d'obtenir une partition des spécialisations à l'œuvre en intégrant processus et niveaux.