



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

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.

Compétitivité de l'agriculture et des industries agricoles et alimentaires britanniques par rapport à celles du continent

Edmund Neville-Rolfe

Citer ce document / Cite this document :

Neville-Rolfe Edmund. Compétitivité de l'agriculture et des industries agricoles et alimentaires britanniques par rapport à celles du continent. In: Économie rurale. N°92, 1972. La Grande-Bretagne et la France devant l'élargissement du marché commun. pp. 13-26;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1972.2176>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1972_num_92_1_2176

Fichier pdf généré le 08/05/2018

Résumé

Les critères font défaut pour comparer les agricultures et les industries agricoles et alimentaires des deux côtés de la Manche. Cependant l'agriculture anglaise s'avère tout aussi efficiente, parfois plus même que celle des Six, quant aux rendements moyens, aux structures des exploitations, à la dimension des troupeaux et la productivité de la main-d'œuvre. Le potentiel des IAA britanniques est bien supérieur à la moyenne communautaire pour le marketing et pour la recherche et le développement de nouveaux produits.

Néanmoins l'avantage que posséderait la Royaume-Uni dans une Communauté élargie, risque de rester théorique. La surproduction dans la plupart des pays membres peut réduire le commerce intracommunautaire à quelques échanges marginaux. Par ailleurs, les denrées alimentaires produites par les industries alimentaires plairont-elles au consommateur européen ?

Si leur production n'est pas appréciée sur le continent, ces industries tenteront d'accroître leur influence en exportant leurs capitaux, et peut-être aussi leur expérience du marketing et du management.

Abstract

The competitiveness of the agricultural and food industries in Britain in relation to those on the continent - We miss data to be able to compare Agricultures and agricultural and Food industries of each side of the Channel.

However British Farming is proving as much efficient, sometimes even more, as that of the Community of Six, speaking of average outputs, structures of farming, the number in livestock and the productivity of hard labour.

The potentiabilities of British IAA is far superior to the average of Common Market members as far as marketing, research and development of new products are concerned. Nevertheless, the presence of U.K. in an enlarged Community might bring no real profit to british farmers. Trade between members countries may be reduced to a few secondary transactions because of the extra-production in most of them.

Besides, will the European consumer appreciate foodstuff from British Food industries ? In a negative occurrence, the industries will then attempt to export more assets and maybe their own experience of marketing and management as well.

COMPÉTITIVITÉ DE L'AGRICULTURE ET DES INDUSTRIES AGRICOLES ET ALIMENTAIRES BRITANNIQUES PAR RAPPORT A CELLES DU CONTINENT

par Edmund NEVILLE-ROLFE

Oxford University

Les critères font défaut pour comparer les agricultures et les industries agricoles et alimentaires des deux côtés de la Manche. Cependant l'agriculture anglaise s'avère tout aussi efficiente, parfois plus même que celle des Six, quant aux rendements moyens, aux structures des exploitations, à la dimension des troupeaux et la productivité de la main-d'œuvre. Le potentiel des IAA britanniques est bien supérieur à la moyenne communautaire pour le marketing et pour la recherche et le développement de nouveaux produits.

Néanmoins l'avantage que posséderait le Royaume-Uni dans une Communauté élargie, risque de rester théorique. La surproduction dans la plupart des pays membres peut réduire le commerce intracommunautaire à quelques échanges marginaux. Par ailleurs, les denrées alimentaires produites par les industries alimentaires plairont-elles au consommateur européen ?

Si leur production n'est pas appréciée sur le continent, ces industries tenteront d'accroître leur influence en exportant leurs capitaux, et peut-être aussi leur expérience du marketing et du management.

The competitiveness of the agricultural and food industries in Britain in relation to those on the continent

We miss data to be able to compare Agricultures and agricultural and Food industries of each side of the Channel.

However British Farming is proving as much efficient, sometimes even more, as that of the Community of Six, speaking of average outputs, structures of farming, the number in livestock and the productivity of hard labour.

The potentialities of British IAA is far superior to the average of Common Market members as far as marketing, research and development of new products are concerned. Nevertheless, the presence of U.K. in an enlarged Community might bring no real profit to british farmers. Trade between members countries may be reduced to a few secondary transactions because of the extra-production in most of them.

Besides, will the European consumer appreciate foodstuff from British Food industries? In a negative occurrence, the industries will then attempt to export more assets and maybe their own experience of marketing and management as well.

Quelle sera la puissance concurrentielle des agriculteurs et des fabricants de produits alimentaires britanniques dans un Marché commun élargi ? Quelle sera l'efficacité relative, c'est-à-dire la capacité de chaque agriculteur ou de chaque entreprise industrielle de produire et de vendre dans chaque pays membre, y compris le Royaume-Uni lui-même, à un prix inférieur à celui de ses concurrents ?

Dans la mesure où il est possible d'établir des coûts de production, de transformation et de distribution comparables, l'étude de l'efficacité relative, technique aussi bien qu'économique, des agriculteurs et des entreprises des deux côtés de la Manche, restera théorique

si l'on ne sait sur quels marchés se produira cette concurrence. Par exemple, si faible que soit le prix de revient du litre de lait en Grande-Bretagne, le cheddar ne risque pas de détrôner le camembert sur la table du Français moyen ; les conserves de tomates pas chères en provenance du Mezzogiorno ne feraient pas davantage disparaître les « baked beans » de celle de l'Anglais moyen. En outre, dans une situation d'excédent ou d'auto-suffisance sur tel marché national pour un produit agricole ou alimentaire donné, les possibilités de pénétrer dans ce marché se trouveraient nécessairement limitées, même pour un producteur étranger pratiquant les prix de revient les plus bas.

* La traduction présentée ici est l'œuvre de l'auteur.

Il est ainsi nécessaire d'examiner pour quels produits, sur quels marchés nationaux, pourrait se produire une concurrence entre la Grande-Bretagne et ses nouveaux partenaires.

1 - QUELQUES SIGNES DE L'EFFICACITE RELATIVE TECHNIQUE ET ECONOMIQUE

a) Agriculture

La productivité du secteur agricole britannique, évaluée selon sa contribution au produit intérieur brut et selon la proportion des actifs agricoles dans la population active globale, a été souvent comparée à celle de ses partenaires dans une C.E.E. élargie.

Représentant 2,9 % de la population active totale, la population active agricole du Royaume-Uni produit 3,0 % du p.i.b.

Cette situation satisfaisante est due en grande partie à l'évolution historique. L'essor précoce d'une classe capitaliste de propriétaires fonciers, enrichis dès la fin du 18^e siècle par la révolution industrielle naissante et l'extension du commerce extérieur, a entraîné, en des régions entières, la disparition d'une petite paysannerie. Une autre cause d'équilibre est la pratique du droit d'aînesse dans les successions.

Près d'un siècle de libre-échange (1846-1931) durant la deuxième moitié duquel les agriculteurs ont subi de graves difficultés économiques, a donné à l'agriculture anglaise un dynamisme qui lui a permis de bénéficier pleinement de la politique de soutien de la période d'après-guerre.

Le mauvais service rendu à l'agriculture française par Méline et ses successeurs a été puissamment démontré par Augé-Laribé en particulier. Dans plusieurs pays du continent, l'agriculture d'après-guerre émerge avec ses structures affaiblies par les partages dus à la loi romaine de succession, atrophiee par la protection pratiquée pendant plusieurs décennies contre l'importation à bas prix de produits alimentaires. Trois pays d'Europe du Nord ont une efficacité technique égale à certains égards, ou supérieure à celle de la Grande-Bretagne. Or on peut remarquer que ces pays ont tous trois connu des périodes de faible protection, et que deux d'entre eux se sont particulièrement tournés vers l'exportation des produits agricoles.

Un autre point à ne pas oublier lorsque l'on considère les résultats statistiquement supérieurs de l'agriculture britannique, c'est la structure d'âge de la population agricole. Bien que cette dernière ne soit pas connue avec précision, la population agricole britannique est probablement relativement plus jeune que celle de la C.E.E. En 1967, plus de la moitié des 4,4 millions d'agriculteurs de la C.E.E. travaillant à plein temps sur leurs terres étaient âgés de plus de 55 ans ; plus de 70 % d'entre eux n'avaient pas de successeurs. Au cours de l'actuelle décennie, cette disparition aura

pour conséquence une amélioration considérable de la productivité. Certes, des efforts sont engagés chaque année pour améliorer quelque peu la productivité britannique. Mais la pyramide d'âge de la Communauté, lourde du sommet, empêche toute comparaison réaliste, puisqu'elle abaisse le rendement moyen du travail. C'est un des inconvénients des comparaisons entre pays basées sur des données très dissemblables. Il faut également en tenir compte lorsque l'on compare les productivités culturales, les rendements laitiers ou les rendements en œufs (voir tableau 1).

Néanmoins les différences de structures entre la Grande-Bretagne et le continent restent toujours frappantes. Elles constituent de toute façon un repère de l'efficacité économique, potentiellement plus élevée, du secteur agricole britannique dans l'ensemble. Si la performance des agriculteurs les plus efficaces est sensiblement la même des deux côtés de la Manche, leur influence est incontestablement plus grande, proportionnellement, en Grande-Bretagne.

Le contrôle laitier peut par exemple donner la mesure de la conscience économique des agriculteurs dans l'ensemble. En France, un département dans lequel 15 % des vaches laitières font partie de troupeaux contrôlés semble un cas exceptionnel. En Grande-Bretagne en 1969, 25 % du cheptel bovin en Angleterre et au Pays de Galles, et 32 % en Ecosse, se trouvaient dans des troupeaux officiellement soumis à un contrôle ; de plus, les propriétaires de 8 % des vaches laitières en Angleterre et au Pays de Galles adhéraient à des groupes privés pour assurer le contrôle.

b) Industries alimentaires

La protection de l'agriculture n'a pas davantage favorisé les industries d'amont et d'aval du secteur agricole. Ce n'est pas un hasard si, en Grande-Bretagne et aux Pays-Bas, quelques grandes firmes de fabrication d'aliments pour le bétail et de l'industrie alimentaire, ont développé leur pouvoir de vente sur l'expérience du commerce et de la fourniture de matières premières, à l'échelle mondiale.

Même en Allemagne, grande importatrice de produits alimentaires, plus de la moitié des établissements industriels d'aliments et de boissons employaient moins de dix personnes en 1968. En Belgique, en France et aux Pays-Bas, 80 % environ de ces industries sont encore de type artisanal. Même en tenant compte de la difficulté d'obtenir des statistiques homogènes, il ressort nettement d'un examen du tableau 2 que près de la moitié des établissements industriels alimentaires britanniques employaient en 1968 au moins 500 personnes, alors qu'en France, ce nombre était bien inférieur à 100, sur un effectif total de plus de 80.000 (1). Toutefois la production tend à se concentrer dans les gran-

(1) Plus de la moitié de ces établissements étaient des boulangeries.

des entreprises. En Allemagne, 26 % de la production totale provient d'établissements employant 500 salariés ou plus. Moins de 1.000 entreprises industrielles françaises (représentant un nombre plus élevé d'usines) couvraient environ 2/3 du chiffre d'affaires de l'industrie alimentaire en 1968. En France, au cours de la décennie 1960-70, le produit brut par personne engagée dans la fabrication des produits alimentaires, semble avoir stagné. Entre 1963 et 1968, il a augmenté d'environ 16 % en Allemagne et 31 % aux Pays-Bas (à prix constants). En Grande-Bretagne, entre 1963 et 1968, cette augmentation était légèrement supérieure à 20 % ; étant donné la structure bien supérieure de l'industrie, cette performance paraît assez modeste.

L'industrie alimentaire britannique, exprimée en capital net employé, vient au 3^{me} rang des industries du pays. Elle utilise environ 8 % de la main-d'œuvre totale. Analysant récemment les derniers bilans publiés par les plus grandes firmes britanniques, classées d'après leur chiffre d'affaires, le « Times » a relevé parmi les 100 premiers, 14 entreprises de l'industrie alimentaire. Leurs chiffres d'affaires dépassaient tous 1,9 milliard de francs (2). Dix-sept autres entreprises, ayant un chiffre d'affaires compris entre 575 millions et 1,6 milliard de francs se classaient parmi les 300 premières firmes. Les entreprises dont les productions principales sont les boissons alcoolisées, n'ont pas été retenues parmi ces 31 firmes. Pour le continent, le « Times » relève seulement trois firmes de la C.E.E. parmi les cent premières : Unilever, Nestlé-Alimentana et Oetker. Six autres figurent parmi les 300 meilleures (3). Tous ces chiffres illustrent la concentration remarquable de la puissance économique de l'industrie alimentaire britannique par rapport à celle du continent. Toutefois, il faut remarquer que les bénéfices nets ne représentent qu'une proportion relativement basse des ventes brutes, toujours inférieures à 8,2 % dans le cas des firmes de la première centaine dont l'activité principale est la fabrication d'aliments. Une seule des sociétés non conglomérées, parmi les onze

meilleures, a un classement en bénéfice net supérieur à son classement en chiffre d'affaires ; dans de nombreux cas, le classement en bénéfice est nettement inférieur. Le gain sur le capital investi est d'environ 12 % en moyenne.

Les matières premières fournies à bas prix par le Commonwealth et d'autres pays pendant plusieurs décennies, ont contribué à créer une psychose nationale en faveur d'une alimentation bon marché. Par suite, les marges bénéficiaires et les taux de revenu sur le capital dans l'industrie alimentaire sont restés à un niveau relativement bas. Ces facteurs ont contribué à l'absorption des établissements à faible rendement par les grandes entreprises. Un autre facteur important est la concentration croissante du pouvoir d'achat dans la vente au détail des produits alimentaires. D'après Nielsen, plus des 3/4 du commerce d'épicerie est pratiqué actuellement dans moins de 750 centres d'achat en gros ; un nombre croissant du reste des détaillants indépendants s'approvisionnent dans les centres « cash-and-carry ». Les produits distribués à l'échelle nationale sont progressivement concurrencés par les marques propres des groupements de détaillants. Les entreprises de produits alimentaires sont souvent amenées à fabriquer des produits portant le label du détaillant (magasins à succursales multiples ou magasins populaires, chaînes volontaires ou coopératives), ce qui fait diminuer la vente de leurs propres produits sur les rayons du détaillant (4).

La hausse des prix de l'alimentation, à la suite de l'entrée de la Grande-Bretagne dans la C.E.E., forcera la ménagère anglaise à admettre des prix élevés ; elle permettra aux fabricants d'augmenter leurs marges de bénéfice en ajoutant leur pourcentage habituel de profit aux prix de revient plus élevés. Il paraît même d'après certains témoignages, que, lorsque les prix de revient augmentent, les marges de transformation ou de distribution augmentent non seulement en rapport proportionnel, mais également en termes absolus. Dans la suite de cet exposé, nous verrons dans quelle mesure les produits alimentaires de détail britanniques risquent de concurrencer ceux du continent. Les marges (5) relatives de commercialisation qui ont cours actuellement des deux côtés de la Manche, forment un aspect important de cette concurrence. Une estimation récente (6) a fait ressortir une marge globale de com-

(2) Malgré la place importante tenue par les détergents dans sa production, Unilever se classerait parmi les cent premières firmes pour le volume des ventes de ses seules filiales alimentaires. Il n'en serait probablement pas de même pour les filiales alimentaires d'Imperial Tobacco et de Grand Metropolitan Hotels, « conglomérats » que l'importance de leur chiffre d'affaires global place dans la première centaine.

(3) Toutefois, la liste en est incomplète, certains pays étant moins exigeants pour les publications légales des sociétés privées.

(4) Néanmoins, il existe 19 produits d'épicerie pour lesquels les trois marques les plus importantes détiennent les deux tiers du marché au moins.

(6) WOLLEN (G.M.), TURNER (G.). — The cost of food marketing. *Journal of Farm Economics* 21 : (1) 63-83, 1970. Dans un article postérieur à celui de M. Neville-Rolfe, J.A. Beaumont, du Ministry of Agriculture Fisheries and Food, a présenté des estimations des marges au Royaume-Uni, quelque peu inférieures à celles de Wollen et Turner.

$$(5) \text{ Marge} = \frac{\left. \begin{array}{l} \text{Consommation alimentaire} \\ \text{finale du pays} \\ \text{moins} \\ \text{achats nets des IAA} \end{array} \right\} \text{PF agricole}}{\text{achats nets des IAA} \rightarrow}$$

- autoconsommation des agriculteurs
- importations d'aliments composés
- + importations céréalières
- exportations alimentaires, y compris restitutions (subventions à l'exportation)

mercialisation (« marketing margin »), en 1967 pour l'alimentation en Grande-Bretagne, égale à 114,5 %. Si les marges sur le continent sont sensiblement supérieures à celles-ci, les fabricants britanniques pourront non seulement faire face aux frais d'exportation à travers la Manche, mais augmenter aussi leur taux de bénéfice. Certains calculs provisoires semblent montrer la validité de cette hypothèse, les coûts de fabrication et de distribution ayant apparemment, en 1967 et 68, passé de plus de 114,5 % les coûts des matières premières dans plusieurs pays membres de la C.E.E.

2 - CONCURRENCE DANS UNE COMMUNAUTE ELARGIE : MISE AU POINT PAR GROUPE DE PRODUITS

I - CEREALES

Situation de l'approvisionnement de la Grande-Bretagne

Le tableau I montre que, parmi les dix pays, la Grande-Bretagne vient au 3^{me} rang, derrière le Danemark et les Pays-Bas en ce qui concerne les rendements moyens de blé et d'orge. Ces chiffres n'ont évidemment qu'une signification limitée car ils recouvrent un grand éventail de conditions saisonnières et géographiques. En général, on note que les rendements moyens sont d'autant plus faibles que la superficie du pays est grande. Dans le nord de la France, de l'Allemagne et même de l'Italie, il existe un nombre considérable d'exploitations dans lesquelles les rendements correspondent davantage à ceux obtenus dans les pays plus petits, y compris l'Angleterre. Un examen des comptes d'exploitation du continent, malheureusement pas encore disponibles lors de la rédaction de cet exposé, indiquerait sans doute, en certaines régions françaises, un niveau d'efficacité aussi élevé que dans l'est ou le sud de l'Angleterre ; la France est pourtant un des pays où les rendements moyens sont relativement bas. Dans un groupe d'exploitations céréalières du sud de l'Angleterre, en 1968-69, les dix meilleures ont eu en moyenne une marge de 706,6 francs (la valeur de 20 quintaux) par ha pour le blé, et de 420,7 francs (la valeur de 13 quintaux) pour l'orge. Pour le groupe entier, les marges correspondaient respectivement à la valeur de 14,2 et 8,2 quintaux. Ces chiffres s'avèrent plus élevés que ceux qui ont été estimés pour la moyenne nationale des quatre campagnes 1966-67 — 1969-70 : 12,2 quintaux pour le blé et 5,8 quintaux pour l'orge. Une estimation préliminaire basée sur les rendements moyens actuels en Grande-Bretagne, à partir des coûts et des prix de la C.E.E. en 1969-70 a montré une marge moyenne de 697 F pour le blé et de 342 F pour l'orge par ha, ce qui correspond au double environ des marges généralement obtenues en Grande-Bretagne à la fin des années 60.

Au cours des dernières années, la production céréalière de la Grande-Bretagne a couvert 60 % de ses besoins. Toutefois, ce pourcentage ne resterait pas for-

cément un critère valable de son potentiel d'importation dans une communauté élargie. L'offre et la demande d'avoine sont plus ou moins équilibrées (environ 1 million de tonnes/an). Au cours des cinq dernières campagnes, l'orge a été excédentaire deux saisons. Elle n'a jamais fourni moins de 88 % de la demande nationale, dont la moyenne pour les cinq années est légèrement supérieure à 8 millions de tonnes. L'autosuffisance du pays en blé est très inférieure à 50 %, bien que plus de la moitié des 4,5 millions de tonnes importés chaque année le soit sous forme de blé de force destiné à la production de la farine pour le pain. L'approvisionnement du marché en maïs, de l'ordre de 3 à 3,5 millions de tonnes, est à l'heure actuelle, totalement assuré par l'importation.

Une augmentation des marges bénéficiaires, de l'ordre de grandeur évoqué ci-dessus, devrait provoquer une augmentation considérable de la production céréalière en Grande-Bretagne, au moins les premières années de l'introduction de la politique agricole commune, et même pendant la fin de la période de transition. Cela suffirait pour combler, dans le cas de l'orge, l'écart déjà peu important entre l'offre et la demande, et dans le cas du blé, la majeure partie ou peut-être la totalité du déficit actuel en blé tendre, même en tenant compte du fait que les minotiers pourraient limiter leurs besoins en blé dur nord-américain à une quantité ne dépassant pas 2 millions de tonnes. Comme le développement de la culture du maïs dans le sud de l'Angleterre se trouve actuellement entravé par des problèmes de prix plutôt que par des difficultés techniques, les prix de production de la C.E.E., à partir de 1978 du moins, pourraient faire augmenter rapidement la production britannique de cette céréale ; la production de maïs atteindrait le niveau de 1 million de tonnes au bout de quelques années.

Dès le début de la période de transition, le principe de préférence communautaire donnerait un avantage de prix aux producteurs continentaux par rapport à ceux des pays tiers, pour combler le déficit britannique en maïs, en blé tendre et peut-être en orge. De toute façon, à ce stade, l'efficacité relative exprimée en coût de production en Grande-Bretagne et sur le continent ne serait pas très significative. Alors que sur le continent le petit exploitant de céréales trouvera la vente à l'intervention de moins en moins rentable, le producteur britannique même le moins efficace, sera satisfait des nouveaux prix même s'ils restent au niveau du prix d'intervention. Toutefois, avec le temps et l'usure de la valeur réelle des marges, les cultures céréalières seront obligatoirement concentrées dans les grandes exploitations dans tous les pays. A ce stade ultérieur de concurrence intra-communautaire les producteurs du sud et de l'est de l'Angleterre devraient être en relativement bonne position pour approvisionner les zones déficitaires du marché élargi.

Il est très probable que la Grande-Bretagne, aujourd'hui théoriquement déficitaire en céréales, deviendra excédentaire presque à tous les égards, vers la fin des années 70. Les occasions d'importer existeront tou-

jours, bien entendu. Le maïs français sera livré dans les ports de l'Ouest, et il en sera de même pour le blé tendre. Le blé anglais dénaturé aura naturellement un prix avantageux par rapport à celui provenant du continent, mais le prix des transports routiers étant élevé, une partie du blé et de l'orge cultivés dans les zones excédentaires de l'Est sera expédié de préférence par bateau aux ports allemands et hollandais de la Mer du Nord plutôt que par camions, à fret élevé (7) à l'ouest de l'Angleterre (6). L'approvisionnement des distilleries écossaises utilise seul les transports ferroviaires, et le transport fluvial ne joue aucun rôle.

L'industrie utilisatrice des céréales

Les principales industries basées sur les céréales en Grande-Bretagne, à savoir les minoteries, les boulangeries, les biscuiteries et les fabricants d'aliments composés pour les animaux, sont incontestablement mieux structurés que leurs homologues continentales. L'intégration des boulangeries par les minoteries est actuellement telle que trois groupes de minoteries fournissent à peu près 70 % de la production britannique de pain. Il y a 125 moulins en Grande-Bretagne, alors que la C.E.E. en compte 9.600, dont plus de la moitié se trouve en Allemagne. Le nombre de boulangeries en Grande-Bretagne est d'environ 7.000. Les six membres de la C.E.E. en ont 150.000. La concentration des biscuiteries est encore plus grande. L'un des trois groupes minotiers, l'Associated British Foods (Weston), se targue de produire 25 % du rendement total. Les deux autres groupes de biscuitiers, l'United Biscuits et l'Associated Biscuit Manufacturers semblent produire 60 % du total. Même Bahlsen en Allemagne n'a pas un chiffre d'affaires comparable à celui de chacune de ces trois entreprises. Pour les aliments composés, les deux autres minotiers, Ranks Hovis McDougall (RHM) et Spillers, et l'Unilever (BOCM-Silcock), avec leurs filiales, détiennent environ 50 % de la production nationale.

La concentration dans l'industrie minotière est incitée, comme ailleurs, par une consommation décroissante du pain et des marges décroissantes de profit dans la boulangerie. En Grande-Bretagne, elle s'est aussi déroulée en fonction du développement d'un marché de masse pour les produits de cette industrie : pain normalisé, souvent vendu en tranches et sous emballage, fabriqué dans les boulangeries industrielles, gâteaux et biscuits sous emballage, « cake-mix », etc. A l'exception des Pays-Bas où la boulangerie industrielle est également développée, il n'existe pas un niveau de demande comparable dans les pays membres de la C.E.E. pour ces « convenience foods » à base de farine, bien que l'on constate une tendance croissante vers l'industrialisation dans le secteur de pâtes alimentaires. D'une manière générale, sur le continent, la boulangerie et la pâtisserie restent toujours une occupation artisanale, servant les goûts conservateurs. Il paraît invraisemblable donc, que, malgré toute son efficacité technique, la minoterie britannique y ait un impact immédiat. Son expérience d'exportation dans

le passé a en tout cas été minimale et dirigée surtout vers les pays du Commonwealth et de l'Amérique du Nord. Même le secteur de la biscuiterie, dont les produits sont souvent bien appréciés sur le continent, a servi à une minorité discriminative. Néanmoins, le « know-how » technique et organisateur de l'industrie lui donne la potentialité de développer dans l'avenir de nouveaux produits adaptés aux goûts continentaux dans le marché jusqu'ici peu exploité des « convenience foods » à base de farine.

Il n'y aura évidemment pas beaucoup de commerce outre-Manche pour les aliments composés (8). Le rayon effectif de vente, même des plus grands fabricants est limité par les frais de transport, même si la livraison en vrac est envisagée. La position concurrentielle puissante des industries britanniques de minoterie et d'huilerie dans le secteur des aliments composés, par rapport à celle des firmes du nord de la Communauté actuelle, sera employée à réaliser des formules d'aliments permettant aux agriculteurs qui les utiliseront, d'abaisser au minimum leur prix de revient par unité de rendement. Ces clients s'efforceraient de maintenir la rentabilité de la production animale basée sur la conversion des céréales, dans une nouvelle situation de relations des prix très différente de celle à laquelle ils se sont habitués dans un passé récent. La réussite des fabricants d'aliments composés hautement efficaces des Pays-Bas, privés ou coopératifs, qui ont su répondre au défi d'une brutale augmentation de prix des céréales, constitue un modèle pour l'industrie britannique. La possibilité d'importer des protéines végétales et des suppléments de céréales exemptes d'impôts, a permis aux fabricants hollandais d'abaisser la proportion de céréales à moins de 40 % dans certains de leurs aliments. En Grande-Bretagne, la proportion est actuellement d'environ 60 %. Sur un point, toutefois, les Hollandais auront un avantage concurrentiel acquis par rapport à leurs partenaires britanniques dans une Communauté élargie. Bien que leur industrie s'exerce en un lieu déficitaire en céréales, comme l'est aussi la moitié ouest de la Grande-Bretagne (9) (où par conséquent le prix du grain est relativement élevé), les fabricants hollandais, grâce aux installations extensives d'importation de grain en gros de Rotterdam, ont la possibilité de bénéficier de prix c.a.f. (et donc de prix d'importation prélèvement compris) qui sont inférieurs à ceux du reste de la Communauté. Cet avantage demeurera dans la Communauté élargie : en effet, les prix de transport par tonne de marchandises à destination de Avonmouth (Bristol) et Liverpool sont de 2 à 3 dollars plus élevés que ceux à destination de Rotterdam. La différence des frets est encore plus grande quand il s'agit de ports moins importants.

(7) Environ 55 francs par tonne.

(8) Un certain trafic pourrait passer par un tunnel sous la Manche; mais le faible volume des échanges actuels entre les six pays membres de la C.E.E. fait supposer que ce trafic ne serait pas très important.

(9) Y compris certains des grands moulins portuaires fabriquant des marques vendues à l'échelle nationale.

II - PRODUITS ANIMAUX A BASE DE CONVERSION DE CEREALES

Le prix d'intervention pour les céréales

Même si l'industrie britannique d'aliments composés réussissait à diminuer le contenu de grains dans ses produits, dans une Communauté élargie, le niveau du prix des grains restera toujours le facteur décisif du potentiel concurrentiel des produits animaux britanniques basés sur la conversion des grains. Comme il a déjà été signalé, bien que la Grande-Bretagne soit à première vue déficitaire en grains, elle peut devenir rapidement auto-suffisante ou même excédentaire en blé tendre et en orge. Par conséquent, les prix en gros pour ces grains seraient maintenus aux alentours du niveau d'intervention. Le niveau auquel les prix d'intervention seront fixés dans les principaux points d'intervention en Grande-Bretagne, aura donc une certaine influence sur le prix des aliments composés. Alors qu'il est évident que dans l'intérêt national, les prix d'intervention soient fixés aussi bas que possible, il est invraisemblable que dans la zone principale déficitaire (la région de Liverpool et Manchester est la plus indiquée), les prix soient inférieurs à ceux fixés pour Rottardam. Basé sur l'analogie de Marseille et de Palerme, ils pourraient être même égaux au prix d'intervention de base à Duisbourg. L'hypothèse simple que tous prix d'intervention doivent dépendre des frais de transport de Duisbourg a déjà été désapprouvée. On peut évidemment prétendre qu'en l'absence d'un prix d'intervention relativement élevé à Liverpool, les importations des céréales continentales seraient découragées et les exportations de l'est de l'Angleterre vers le continent seraient favorisées à l'excès.

Œufs et volailles

En ce qui concerne les œufs, le poulet et le porc, la Grande-Bretagne est pratiquement auto-suffisante, alors qu'elle ne produit que 40 % de ses besoins en bacon. La structure relativement bonne du secteur des œufs et du poulet lui permettra de résister à la concurrence des importations des pays voisins. Plus de la moitié des poules pondeuses en Angleterre et au Pays de Galles, se trouvent actuellement dans les unités de 5.000 poules et sus concentrées en quelque 1.800 exploitations (et dans un certain nombre moindre d'entreprises commerciales dont le chiffre exact est inconnu). Dans le secteur du poulet plus de 50 % de la production globale provient des unités de plus de 50.000 poulets. 80 % de cette production est fournie par six entreprises. Pratiquement toute la production du poulet s'effectue sur contrat, plus de 80 % étant intégrée sous une forme ou une autre. Aux environs de 1978, à la suite de la tendance de baisse à long terme des marges bénéficiaires, il est à prévoir que la production d'œufs sera répartie entre un petit nombre de producteurs à très grande échelle qui fourniraient sur contrat (livrant soit directement aux chaînes de détaillants, soit par l'inter-

médiaire de coopératives), et de petites entreprises, situées à proximité des grandes villes, qui emploieraient principalement la main-d'œuvre familiale, avec livraison directe aux petits commerçants ou à domicile. Comme les mouvements saisonniers et cycliques des prix de chaque côté de la Manche seront semblables, les échanges entre deux marchés auto-suffisants seront forcément faibles. Même si les prix des céréales restent effectivement aux environs du niveau d'intervention, il sera difficile, même pour les groupes anglais hautement intégrés et efficaces de diminuer leurs coûts de production par unité à un niveau suffisamment bas pour compenser les frais de transport de traversée de la Manche. Il ressort du tableau 3 qu'une augmentation de 7 % du prix des aliments serait suffisante pour annuler l'avantage des entreprises avicoles anglaises, dont les plus efficaces ont un taux de conversion de 177 g par œuf, par rapport à des entreprises moins efficaces en Bretagne dont les poules consomment 188 g par œuf. La différence effective entre les prix des céréales en Grande-Bretagne et en France, pourrait être de l'ordre de 3,5 % compte tenu même d'une possibilité de réduire les prix de non-céréales ainsi que les frais autres que ceux des aliments ; la marge pour compenser les frais de transport reste étroite.

Dans la production de poulets où les prix d'aliment jouent un rôle encore plus important que dans le cas de celle des œufs, il est douteux que les taux de conversion réalisés par des producteurs britanniques soient assez différents de ceux du continent pour leur permettre de concurrencer surtout les producteurs hollandais et danois sur le marché allemand, qui est le seul marché national de la Communauté élargie qui risque de rester déficitaire dans un proche avenir. Les producteurs français du poulet auraient lieu de craindre l'avantage économique de ceux de Grande-Bretagne ; mais ils seront protégés dans une certaine mesure par le manque de goût de la ménagère française pour le poulet congelé. Toutefois, les niveaux de consommation de poulets par tête d'habitants étant faibles en Grande-Bretagne et sur le continent par rapport à ceux des Etats-Unis, on peut espérer une expansion à long terme de la demande totale pour un produit d'une élasticité élevée par rapport au revenu. Les producteurs britanniques de poulets et de dindes, les plus importants en particulier, chercheront leur part dans ce marché en expansion, soit par une production accrue sur le marché national, soit par l'exportation de leurs capitaux et de leurs connaissances techniques et organisatrices dans des zones de production à proximité des principaux centres de demande du continent.

Viande de porc

Alors que les taux de conversion d'aliments ont une influence décisive sur la rentabilité de production de porc, les prix de main-d'œuvre par unité de rendement jouent un rôle plus important que dans le cas des œufs et du poulet. Environ 40 % des porcs d'engrais-

sement et des truies de reproduction se trouvent actuellement dans les troupeaux étant respectivement de 500 ou plus de porcs engraisés et 50 ou plus de truies. Des économies importantes ont été réalisées dans la main-d'œuvre (normalement main-d'œuvre salariée) pendant les années 60. Après l'entrée dans la C.E.E., les producteurs britanniques devront affronter une instabilité de prix beaucoup plus importante que celle à laquelle ils se sont habitués sous le système de « deficiency payment ». A court terme, à la suite de frais généraux plus élevés, de coûts d'investissements en particulier, et de leur dépendance sur la main-d'œuvre salariée, ils seraient défavorisés par rapport aux unités plus petites sur le continent qui emploient de la main-d'œuvre familiale et qui sont parfois capables de mieux résister aux périodes de mauvais prix et de faible rentabilité. Mais la survivance à long terme des grandes exploitations efficaces ne mérite pas de sérieux doute. Etant donné que la Grande-Bretagne est auto-suffisante en porc, le commerce d'outre-Manche en viande porcine ne se développera que si les conditions cycliques d'approvisionnement des deux côtés de la Manche se trouvent déphasées. Toutefois, l'expérience de la Communauté depuis 1967 laisse supposer que le cycle du porc deviendra également assez rapidement synchronisé dans tous les pays membres dans une Communauté élargie.

Bien qu'un goût pour le bacon puisse se cultiver ailleurs, actuellement la Grande-Bretagne constitue pratiquement un marché unique pour ce produit. Dans la C.E.E. élargie, l'accord sur le bacon (Bacon Understanding) serait annulé. Ceci garantirait aux usines britanniques de bacon 45 % environ du marché et partage le reste sous forme de contingents parmi les fournisseurs traditionnels de la Grande-Bretagne ; le plus grand d'entre eux étant le Danemark dont le contingent s'élève à 75 % des importations globales. La subvention actuelle de l'Etat aux fabricants britanniques, s'arrêterait également. Bien que l'industrie se soit concentrée considérablement au cours des dernières années, et que 80 % de la production totale soit fournie par quelque 30 usines et par un nombre encore moins grand d'entreprises, son efficacité reste encore modérée. Grâce à l'efficacité technique supérieure et à leur réussite publicitaire en établissant une image de marque chez la ménagère britannique, les fabricants danois de bacon devraient pouvoir facilement étendre leur part de vente, une fois les contingents supprimés. Ils ne seraient menacés de façon grave ni par les Irlandais ni par les Hollandais. Cependant si les prix des gros porcins sur le marché allemand devenaient assez attrayants aux éleveurs danois, les fabricants danois de bacon pourraient éprouver des difficultés pour s'approvisionner en matières premières, même pour maintenir leur part dans le marché britannique et il n'y aurait alors nulle possibilité d'expansion. Ceci peut s'avérer une situation grave pour une industrie ayant des capitaux relativement importants, et dont les possibilités de diversification sont limitées.

III - LAIT ET PRODUITS LAITIERS

La production laitière de la Grande-Bretagne suffit à ses besoins en lait de consommation, mais environ 85 % de ses besoins en beurre et 55 % en fromage sont importés. Il y a une importation nette de la crème et du lait en poudre et une exportation nette du lait condensé. Dans une Communauté élargie, le prix à la production du lait risque d'être plus élevé qu'actuellement. Pour une grande partie de leur revenu, les laitiers dépendent actuellement du prix relativement élevé que le consommateur est prêt à payer pour le lait de consommation. Environ 2/3 du lait livré aux laiteries passent au marché du lait de consommation, alors que cette proportion est d'environ 1/4 dans la C.E.E. Le lait destiné à la transformation est vendu à un prix qui correspond aux niveaux actuels des prix des produits laitiers sur le marché mondial. Les prix d'intervention à l'intérieur de la C.E.E. pour le beurre et le lait écrémé doivent donc assurer au producteur anglais un prix considérablement plus élevé qu'actuellement pour la partie de son lait qui est destiné à la transformation en produits laitiers. Le prix global du lait vendu en nature et sous forme de produits laitiers risque même de dépasser le prix indicatif communautaire, au moins dans certaines régions.

Une augmentation du prix pourrait inciter les propriétaires de petits troupeaux utilisant principalement la main-d'œuvre familiale et ceux des régions de prairies où les possibilités de passer à la céréaliculture sont limitées, à agrandir leurs troupeaux, étant donné que la production marginale pourrait être atteinte principalement à partir de fourrages, plutôt qu'à partir de céréales à prix élevés. Un prix plus élevé du lait pourrait également accentuer la tendance d'agrandissement des troupeaux de taille moyenne (30 à 49 vaches) à 50 vaches ou plus, à cause de la nécessité d'échelonner les prix de la main-d'œuvre et les frais généraux (10) plus élevés sur chaque unité de rendement. Aucun de ces facteurs ne provoquerait un écoulement excessif de nouveau lait. Toutefois, l'offre supplémentaire aidera l'industrie laitière à combler la lacune que pourrait créer la diminution des importations du Commonwealth, en particulier du cheddar. La production de beurre pourrait également accéder à un niveau supérieur au niveau actuel assez modeste, d'environ 60.000 tonnes, surtout dans le cas où la normalisation du taux de matière grasse du lait de consommation deviendrait obligatoire. Mais une certaine baisse de la consommation paraît probable, et l'on ignore encore dans quelle mesure il y aura un accès préférentiel pour la Nouvelle-Zélande. De toute façon, l'offre du Danemark et de la République d'Irlande se trouvera en forte concurrence avec celle provenant de la France et des Pays-Bas sur le marché résiduel britannique, quelle que soit son importance.

(10) Les frais d'investissements dans la laiterie en voie d'expansion s'avèrent supérieurs à ceux de la production céréalrière.

Dans une situation où il n'existe aucune perspective d'avenir d'auto-suffisance en produits laitiers, et dans laquelle les importations de lait cru seraient nulles ou marginales, les coûts relatifs de production laitière départ ferme sont d'une signification limitée. Il convient toutefois de signaler quelques résultats d'un récent sondage effectué par le Milk Marketing Board sur un échantillon de troupeaux ayant plus de 5 vaches. Cette enquête a révélé que pour un rendement moyen de lait de 3.767 litres par vache le montant global des coûts de production correspondait à la valeur de 3.307 litres. C'est évidemment une moyenne qui englobe une assez large gamme de performances. Elle s'étend de (la valeur de) 3.671 litres, pour un rendement de 3.471 litres, dans le cas des petits troupeaux de 6 à 9 vaches jusqu'à 3.183 pour un rendement de 3.694 dans le cas de troupeaux de 100 vaches et plus. La plus grande marge se révélait pour les troupeaux de 60 à 69 vaches (rendement 3.994 litres; valeur des coûts de 3.254 litres par vache). Il serait bien entendu intéressant de comparer des estimations faites de façon identique dans les pays de la C.E.E., quoique dans une Communauté élargie le pouvoir concurrentiel de l'industrie laitière plutôt que celui de l'exploitant aura une signification plus importante.

Contrairement à tous les pays membres de la C.E.E. les coopératives de producteurs ne s'occupent aucunement du traitement du lait ou de la fabrication des produits laitiers en Grande-Bretagne, sauf en Irlande du Nord, où elles jouent un rôle peu important. Toutefois, les Milk Marketing Boards, sous le contrôle des producteurs, disposent de quelques beurreries et les coopératives de consommation se constituent par l'intermédiaire de la coopérative Wholesale Society, le second acheteur de lait de transformation. Le secteur privé est très concentré. 1/3 de vente du lait nature (plus de 110.000 hl par jour à la haute période de production) ainsi que la moitié de la fabrication domestique du beurre et du fromage sont effectués par la société Unigate. L'Express Dairy contrôle environ 14 % de vente du lait de consommation ainsi qu'une certaine partie des produits laitiers; pour le mois d'avril 1970, plus des 3/4 du lait cru a été traité par les 1,3 % d'entreprises (c'est-à-dire 9 entreprises) qui utilisaient 4.500 hl ou davantage par jour. Dans la C.E.E. les « leaders » de l'industrie britannique se serviront de leur influence, au cours des premières années au moins, pour consolider leur position nationale plutôt que de chercher à gagner du terrain ailleurs dans la Communauté, sauf peut-être en Irlande, où l'Unigate par exemple, est pour sa part, responsable de 30 % de la production totale du fromage. Ce groupe a également un accord de vente à deux sens avec des sociétés continentales dont l'une est en France, ce qui pourrait, dans l'avenir y faciliter l'expansion de ses activités.

Bien qu'ils restent acheteurs uniques du lait à la ferme, il se peut bien que d'après les règlements

communautaires, les Marketing Boards conservent un pouvoir qui leur accorde effectivement la direction du mode d'emploi de tout le lait destiné à l'industrie de transformation, une priorité absolue étant accordée à la vente du lait de consommation. Par contre, dans une situation de marché libre, l'industrie laitière aurait toute possibilité de fabriquer le produit de son choix, même aux dépens du marché pour le lait de consommation, au cas où une partie de ce dernier s'avérerait moins rentable que la fabrication des produits laitiers. Elles pourraient également importer librement du lait nature en gros, bien que la possibilité d'une telle importation soit probablement exclue dans l'immédiat à cause des frais de transport élevés. L'expansion dans le domaine du fromage est la plus probable, étant donné qu'il deviendra une source de protéines relativement bon marché, à une époque où les prix de viande augmenteront. Toutefois, l'Unigate et l'Express seraient désireux d'élargir leurs marchés pour les yogourts, les boissons à base de lait et les aliments de bébés, leurs parts de marchés pour ces produits étant déjà importantes à l'heure actuelle.

IV - VIANDE DE BŒUF, DE VEAU ET DE MOUTON

La variabilité des méthodes d'élevage et du type de viande envisagé rend difficile une comparaison internationale satisfaisante des coûts de production. La demande sur le continent, pour la viande bovine provenant de la Grande-Bretagne sera vraisemblablement élevée pendant toutes les saisons de l'année, sauf peut-être à la fin de la saison fourragère, où il serait nécessaire, dans une certaine mesure, de vendre au prix d'intervention. La consommation nationale de bœuf et de veau est restée plus ou moins constante pendant les cinq dernières années; elle pourra diminuer légèrement si les prix au détail augmentent durant la période de transition. On peut s'attendre sans doute au remplacement d'une certaine partie des morceaux de bœuf de premier choix par ceux qui sont moins chers; il en résultera un échange de quartiers de derrière contre ceux de devant, dans le commerce outre-Manche.

Dans le cas où une réglementation communautaire sur la viande ovine serait mise en force, les producteurs britanniques devraient être dans une situation favorable pour fournir au reste de la Communauté (le pays déficitaire actuel étant uniquement la France). Les problèmes d'adaptation du poids et de la conformité des viandes aux goûts français sont à prévoir. Il peut y avoir une certaine concurrence par les exportations de la République d'Irlande. L'importance des importations de la Nouvelle-Zélande dépendra dans l'avenir de la forme de la réglementation communautaire, soit basée sur un système de prélèvement, soit sur un système de « deficiency payment ».

V - SUCRE

Dans une Communauté élargie, les Britanniques seront parmi les plus grands consommateurs par tête d'habitants. A la suite d'un contingentement de la production de betterave sucrière, le pays ne produit que 33 % de ses besoins, les 2/3 qui restent étant importés du Commonwealth. Au cours des négociations de Bruxelles sur l'adhésion de la Grande-Bretagne à la C.E.E., il a été admis qu'à partir de 1974, date à laquelle doit expirer le Commonwealth Sugar Agreement, la Communauté « aura à cœur » les intérêts spéciaux des producteurs de sucre dans les pays en voie de développement du Commonwealth. Suivant les termes du C.S.A., ces pays bénéficient actuellement d'exportations contingentées à un prix garanti, correspondant à environ 1,2 million de tonnes de sucre de canne. En admettant que ces importations continuent après 1974, un déficit de 0,3 million de tonnes précédemment importées de l'Australie, pourraient être fournies par la Communauté élargie, sous forme de sucre de betterave. Si les contingents nationaux communautaires étaient annulés à partir de 1974, comme prévu en principe, la grande concurrence livrée par le marché résiduel britannique pourrait provoquer, au moins dans les premières années, des prix très bas dans la plupart des pays membres, malgré les dispositions d'intervention prises. Dans une telle situation concurrentielle, les cultivateurs de betteraves de Grande-Bretagne, relativement défavorisés sur le plan des rendements, bénéficieraient au moins de leur proximité du marché déficitaire. Bien que la British Sugar Corporation (B.S.C.) soit alors obligée d'abandonner son monopole sur le raffinage du sucre de betteraves, il est vraisemblable qu'en réalité les frais d'investissements élevés des nouvelles usines, empêcheront de nouvelles installations. La réduction des importations de sucre de canne brut poserait des problèmes à la société Tate and Lyle, et à la société Manbré and Garton, qui, à l'heure actuelle, se partagent le reste du marché britannique. Leurs raffineries situées dans les ports, loin des régions de production betteravière, seraient mal placées pour se procurer des betteraves. Il est peu probable que la B.S.C. leur vende volontiers du sucre brut de betteraves provenant de ses propres usines ; elle aurait plutôt intérêt à le raffiner elle-même. Les usines continentales chercheront également à vendre sur le marché britannique du sucre raffiné plutôt que du brut. Comme dans le cas des transformateurs de céréales, le niveau des prix d'intervention dérivé en Grande-Bretagne, aura une importance pour les raffineurs. Ces prix pourraient être fixés de façon à ce qu'il leur soit difficile de soutenir la concurrence avec les exportations des pays de la C.E.E. ou des pays tiers. En fin de compte, la hausse générale des prix de l'alimentation pourrait faire augmenter en Grande-Bretagne la demande pour les types de sucre moins raffinés du continent. Ceux-ci pourraient être importés à un prix inférieur à celui du sucre granulé traditionnel de haute qualité produit par les raffineurs britanniques.

Si l'on décidait de continuer après 1974 le système actuel communautaire de contingentement, les raffineries britanniques autres que la B.S.C., affronteraient des difficultés semblables, bien que la pression des importations du continent soit affaiblie dans une certaine mesure. La Grande-Bretagne espère recevoir l'allocation d'une quote-part supérieure aux 900.000 et quelques tonnes de sucre brut de betteraves qui correspond, dans une année normale, au rendement du système actuel anglais de contingentement sur la base des superficies.

La société Tate and Lyle, qui fournit 98 % du marché britannique non couvert par le B.S.C. aurait une puissance considérable de marché dans une Communauté élargie, malgré toutes les difficultés locales qu'elle rencontre actuellement. Elle est déjà en relations avec les raffineurs continentaux, comme les suceries Say. Aucuns de ses rivaux potentiels, Tirlmont, Eridiana, Sudzucker, ni Say lui-même, n'a un chiffre d'affaires proche de celui de Tate and Lyle : presque 3,5 milliards de francs. Dans le secteur associé de confiserie et chocolaterie également, de hauts niveaux de consommation ont permis à plusieurs entreprises britanniques d'acquérir une dimension sans égale sur le continent. Ces entreprises comprennent Cadbury-Schweppes dont le chiffre d'affaires était de 3,6 milliards de francs en 1971, Rowntree-Mackintosh (1,6 milliard de francs) et Mars (1,4 milliard de francs). Les incursions des deux premiers sur le marché de la C.E.E. ont jusqu'à présent donné des résultats variés. Les accords de franchising pris par Cadbury pour son important secteur de boissons (Schweppes) ont mieux réussi que les tentatives d'établir une usine de fabrication de confiserie en Allemagne. L'acquisition par Rowntree d'actions dans les sociétés continentales existantes (par exemple, sa participation de 50 % dans l'usine Menier du groupe Perrier à Noisiel) montre que cette stratégie pourrait être très rentable.

VI - FRUITS, LEGUMES ET POMMES DE TERRE

L'élargissement de la Communauté et l'abolition des tarifs protecteurs créeraient des débouchés nouveaux sur le marché britannique pour les cultivateurs continentaux, dont certains profitent d'un climat plus favorable que les cultivateurs anglais. La concurrence directe agira surtout pour les pommes, les tomates et les primeurs de toute sorte. Les prix unitaires, moins élevés, grâce surtout aux meilleurs rendements (et dans une certaine mesure à la main-d'œuvre moins chère), permettraient aux cultivateurs italiens de vendre leurs Golden à un prix inférieur à celui des pommes anglaises de qualité, Cox par exemple, malgré le haut niveau d'efficacité technique et de vente acquis par les coopératives de producteurs du Sud-Est de l'Angleterre. Les cultivateurs hollandais de tomates espèrent beaucoup accroître leur offre sur le marché britannique. Ils

3 - CONCLUSIONS GENERALES

affronteront une concurrence non seulement des îles normandes, mais aussi d'une minorité résiduelle de producteurs anglais disposant d'une superficie de serres relativement grande et de coûts unitaires assez faibles. En ce qui concerne les primeurs, les cultivateurs de Cornouailles et des Sorlingues affronteront une haute concurrence d'importations méditerranéennes et, dans le cas des choux-fleurs, des choux et des pommes de terre primeurs en particulier, de leurs partenaires celtiques d'outre-Manche. Les cultivateurs britanniques seront protégés dans une certaine mesure contre les importations de légumes de grande culture par leur volume, et contre celles des baies par leur caractère périssable. Toutefois, les producteurs de l'est de l'Angleterre, qui fournissent la matière première à un grand ensemble de conserveries et d'usines de congélation, s'attendent à une concurrence indirecte du continent. Cette concurrence ne viendrait pas des conserveries et d'usines de congélation continentales. Malgré l'accès à des matières premières moins chères, les prix unitaires de la plupart d'entre elles ne seraient probablement pas assez faibles pour concurrencer les productions de l'industrie britannique hautement concentrée et capitalisée. De toute façon, elles se trouveront occupées à exploiter au maximum le grand potentiel de leur propres marchés nationaux, pour les aliments congelés en particulier. Une concurrence pourrait se développer plutôt à partir d'importations aériennes de légumes sous emballage, à bas prix, provenant des régions méditerranéennes. Ceux-ci pourraient, au moins en certaines saisons, accaparer une partie du marché britannique des produits surgelés.

Les producteurs de pommes de terre de consommation seront touchés par les importations du continent contre lesquelles ils ont pu se défendre grâce à une protection complète. Durant les années au cours desquelles rendements élevés et bas prix coïncideront des deux côtés de la Manche, le coût du transport relativement élevé limitera un mouvement important d'un côté à l'autre. En années déficitaires, si les hauts prix ne coïncident pas, l'offre se portera sur le marché déficitaire à prix élevé. Bien que normalement une telle situation de marché ne se développe pas avant le mois de mars, le transport de pommes de terre sur de longues distances en hiver, s'avère aléatoire. L'investissement en containers ne serait probablement pas justifié, compte tenu de l'irrégularité du marché d'une année sur l'autre. La préférence de la ménagère anglaise pour les pommes de terre à peau rouge offrirait également une certaine protection aux cultivateurs britanniques contre les importations des variétés continentales qui sont principalement à peau jaune. Au contraire, l'industrie des chips, préférant les pelures jaunes, pourrait s'intéresser à une nouvelle source d'approvisionnement régulier sous contrat ; ou plutôt à une source potentielle qui leur permettrait de marchander avec leurs fournisseurs habituels. En effet, il sera probablement plus économique d'exporter des usines que d'importer une matière première si volumineuse.

a) Agriculture

Sur les marchés quasi autosuffisants, et ceux où s'exerce l'intervention des autorités, la compétitivité ne se mesure guère, au moins à court terme, par des coûts de production relatifs. A la longue, bien entendu, étant donné la pression des coûts et des prix à laquelle sont soumis les agriculteurs de tous les pays membres, seuls ceux qui feront des bénéfices auront la possibilité de subsister. La comparaison relative des coûts déterminera alors, d'une façon générale, les producteurs capables de satisfaire les besoins alimentaires d'une Communauté élargie. La demande globale d'aliments n'augmentera pas à un taux beaucoup plus élevé que celui de la population. Toutefois, l'élasticité plus importante par rapport au revenu de certains produits, créera des possibilités pour certains agriculteurs ou groupes d'agriculteurs possédant des capacités techniques ou de gestion particulières, ou qui bénéficient de structures historiques ou d'une situation géographique et climatique favorable. La Grande-Bretagne devra s'assurer que les obstacles naturels peuvent être plus que compensés par des aptitudes humaines, et des structures traditionnelles, relativement bonnes. Ces aptitudes seront surtout nécessaires dans le secteur de la production animale à base de céréales et dans celui des fruits et des légumes, secteurs dans lesquels existera une forte concurrence à l'intérieur de la Communauté. Dans la culture céréalière, la qualité des structures et le niveau relativement élevé des rendements doivent permettre à la majorité des agriculteurs de maintenir leur profit et leurs investissements au même niveau, même si les prix restent voisins des prix d'intervention.

Dans les secteurs de production animale qui dépendent moins directement de la consommation des céréales, à savoir ceux du lait et de la viande, les producteurs britanniques bénéficieront, structures et capacité techniques mises à part, de leur avantage naturel le plus célèbre : une pluviosité élevée et répartie sur toute l'année dans la moitié ouest du pays. Un grand marché entièrement tourné vers le lait de consommation et un marché largement déficitaire pour le beurre et pour le fromage, offrent une base solide à la production d'une bonne partie de l'approvisionnement en viande bovine, sous-produit du lait. Le climat, la géographie et une longue tradition de l'élevage favorisent le développement de la production de viande à partir des troupeaux de vaches de races spécialisées pour la viande, aussi bien qu'à partir des troupeaux ovins du pays. Certaines productions contribueront à augmenter l'offre de viande rouge, dont la demande globale ne sera vraisemblablement pas satisfaite d'ici quelques années dans une Communauté élargie.

Pour profiter de ces circonstances plutôt favorables, les agriculteurs britanniques dépendront largement du commerce et de l'industrie pour les débouchés de

leurs produits. Les agriculteurs de la deuxième moitié du 20^{me} siècle ont du mal à apprendre cette leçon primordiale de l'économie : la nécessité d'adapter leur production aux besoins et aux goûts du consommateur et, avant tout, aux besoins des intermédiaires de plus en plus puissants qui interprètent (et dans une certaine mesure, créent) ces besoins et ces goûts. Le pouvoir des intermédiaires dans les industries de fabrication et de distribution d'aliments est beaucoup plus concentré en Grande-Bretagne que dans les autres pays de la C.E.E. élargie. Il pourrait paraître étrange que les coopératives de commercialisation soient si peu développées en Grande-Bretagne par rapport à ceux des pays continentaux. Des raisons historiques importantes déjà esquissées ailleurs par l'auteur (11) en sont la cause. Dans une certaine mesure, les Marketing Boards étaient destinés à fournir le pouvoir de contestation nécessaire pour résister aux tendances oligopolistiques des partenaires commerciaux de l'agriculture. Toutefois, parmi les produits importants, seul le lait enregistre un succès à cet égard. Le Fatstock Marketing Corporation (FMC), société privée dans laquelle les organisations des agriculteurs ont une voix de majorité, a pu obtenir une part assez importante du marché du porc et du poulet, mais sa part du marché du bœuf et du mouton reste faible. Les coopératives d'œufs ont réalisé des contrats avec un grand nombre de chaînes importantes d'épiceries et de supermarchés, et constituent actuellement environ 20 % de l'approvisionnement en gros. Toutefois, d'une façon générale, les agriculteurs britanniques n'ont pas acquis l'influence directe sur le marché dont bénéficient les coopératives de céréales et de lait dans quelques pays du continent. Certes, l'organisation de ces coopératives continentales est souvent moins bonne qu'elle ne pourrait être et l'on parle souvent de l'inefficacité de la coopération agricole. Néanmoins, il faut reconnaître que l'absence d'un mouvement coopératif suffisamment développé pourrait s'avérer un des désavantages de l'agriculture britannique, par rapport à celle du continent.

b) Les industries alimentaires

En grande partie ce seront le commerce et l'industrie privés britanniques et non les coopératives qui vont se battre sur les nouveaux marchés alimentaires d'outre-Manche, à partir de 1973. Malgré la préférence communautaire qui sera appliquée dès le début, il est peu probable que ce commerce se développe rapidement. Les façons de commercer manifestent, en tout cas, une tendance à ne changer que lentement, alors qu'une structure de prix entièrement nouvelle entrera en jeu. Les règlements sanitaires et hygiéniques qui sont souvent un obstacle important au commerce, ne s'harmoniseront que progressivement. L'industrie alimentai-

re britannique n'a pas par tradition été entraînée à l'exportation ; les relations outre-mer ne se sont développées qu'avec le Commonwealth et les Etats-Unis. A part les barrières non tarifaires, l'exportateur britannique d'aliments affrontera deux difficultés principales que n'éprouvera guère l'exportateur des biens de consommation durables. Primo, malgré la levée des tarifs entre la Grande-Bretagne et les autres pays membres, l'exportateur se trouvera effectivement en face de 9 marchés nationaux, chacun étant différencié par ses goûts individuels et ses traditions gastronomiques. Pour une Anglaise ou pour une Française, un réfrigérateur ressemble à n'importe quel autre ; chacune choisira le meilleur pour le prix qu'elle paiera. Mais leurs avis sont bien différents sur ce que doit être le goût du thé ou la couleur des petits pois en conserve. La deuxième grande difficulté pour l'exportateur d'aliment est celle d'assurer une distribution efficace des aliments, les périssables en particulier. L'établissement d'une chaîne de vente et de service pour les automobiles pose bien moins de problèmes. Les entreprises industrielles britanniques du secteur alimentaire peuvent atteindre un marché national de 50 millions de personnes, par l'intermédiaire de la publicité à la télévision et de quelques centaines de points de vente en gros, à l'intérieur d'un rayon de quelques centaines de kilomètres. Elles rencontreront des problèmes considérables pour établir des liaisons avec leur nouveau marché de 200 millions de personnes, si alléchant qu'il soit en théorie.

Certes, ayant sous les yeux les exemples d'Unilever et de Nestlé, les entreprises britanniques créeront éventuellement des organisations intra-communautaires qui auront, dans l'ensemble de la Communauté, un niveau de puissance économique et d'efficacité concurrentielle semblable à celui dont ils jouissent aujourd'hui sur leur marché national. La taille de l'entreprise sera importante par elle-même, là où il y aura un besoin de diversification du produit, de recherche technique et de vente, une nécessité de tester et de lancer de nouveaux produits et de développer un nouvel éventail de produits alimentaires. A cet égard, les entreprises britanniques seront également plus fortes pour concurrencer les grandes corporations alimentaires américaines déjà installées dans la C.E.E.

Il paraît probable que la pénétration du marché continental par les entreprises britanniques ne sera pas effectuée principalement par des exportations directes de marchandises. A part les problèmes de transport et de périssabilité, les usines de production, dans certains cas, auraient déjà atteint la taille optimum pour approvisionner le marché britannique. Si l'on veut augmenter les rendements au delà des besoins éventuels de ce marché afin de faire face à la demande continentale croissante, il s'avérerait économiquement plus souhaitable d'établir de nouvelles installations de l'autre côté de la Manche. Normalement, ceci se réalisera soit par la formation d'entreprises communes à participation

(11) BUTTERWICK (M.W.), NEVILLE-ROLFE (E.). — « Agricultural Marketing and the E.E.C. ». London, 1971.

égale (« fifty-fifty joint ventures ») soit par l'acquisition d'un intérêt de contrôle dans de petites entreprises locales. Dans le cas des o.p.a., la politique des entreprises britanniques s'est généralement révélée plus favorable au maintien de la direction de l'établissement acquis, afin d'utiliser ses connaissances locales (relation avec le secteur de la distribution, avec les autorités communales, avec le fics, etc...) que ne l'ont pu les compagnies américaines. Il y a déjà eu quelques précédents : par exemple, l'acquisition par Brooke Bond-Oxo de plusieurs conserveries de plats cuisinés, et l'acquisition par Bowyer de Lhuissier, à 50 % avec Gervais- Danone (où, paraît-il, les fabricants de saucisses de Wiltshire ont apporté un know-how non seulement organisateur, mais également technique à la production en masse des rillettes). Il existe évidemment de grandes possibilités pour l'industrie alimentaire britannique de se développer sur le continent. Le marché italien, par exemple, a récemment attiré la convoitise de certaines entreprises multinationales.

Au cours de la période de transition, avec la disparition des barrières douanières entre la Grande-Bretagne et le continent, les fabricants d'aliments de la

Communauté, pourront mieux connaître les possibilités commerciales qui existent de part et d'autre de la Manche. Les barrières existantes, il faut l'admettre, sont largement d'ordre psychologiques. Pour les Anglais, les obstacles pratiques aux investissements sur le continent, ces derniers temps, n'ont pas été insurmontables. Grâce au marché de l'eurodollar, comme alternative à l'exportation du sterling, le contrôle des changes n'a pas été un frein important pour les entreprises vraiment désireuses d'acquies des filiales à l'étranger. Pour leurs besoins courants, les filiales ont la possibilité d'emprunter sur place et les besoins en actifs fixes ont souvent pu être satisfaits à partir des ressources financières internes. En effet, durant les années 60, l'investissement de capitaux britanniques a augmenté d'au moins quatre fois plus dans la Communauté que dans le reste du monde. Le taux d'expansion des industries alimentaires vers le continent, ne subira que faiblement l'effet des changements de peu d'importance qui pourraient survenir d'ici 1978 dans le contrôle des changes. Il sera influencé par le climat économique général et par une appréciation réaliste des possibilités ouvertes aux nouveaux investissements dans un secteur bourré de pièges.

Tableau 1. — *Productivité et structures de l'agriculture des Dix*
Quelques chiffres significatifs

| | | Années | Alle- magne | Belgique | Dane- mark | France | Irlande | Italie | Luxem- bourg | Norvège | Pays-Bas | Royaume- Uni |
|--|------------|--------------|----------------|----------|---------------|--------|-----------|---------|-----------------|-----------|----------|-----------------|
| Part de l'agriculture au p.i.b. | % | 1969 | 3,0 | 5,3 | 8,9 | 6,0 | 19,7 | 11,3 | 5,3 | 6,5 | 7,0 | 3,0 |
| Part agricole de la population active | % | 1969 | 9,6 | 5,2 | 11,9 | 15,1 | 28,4 | 21,5 | 11,6 | 14,7 | 7,5 | 2,9 |
| Superficie moyenne des exploitations | ha | 1967 | 11 | 10 | 20 | 18 | 24 | 8 | 18 | 7 | 11 | 32 |
| Part des exploitations | | | | | | | | | | | | |
| — de plus de 20 ha | % | 1967 | 13 | 13 | 47 | 31 | 30 (a) | 6 | 38 | 13 (b) | 14 | 42 |
| — de plus de 50 ha | % | 1967 | 1 | 2 | 15 | 7 | 11 (a) | 2 | 4 | ... | 1 | 21 |
| Nombre moyen de vaches par exploitation | unités | 1968 ou 1969 | 7 | 8 | 11 | 9 | 11 (c) | 4 (d) | 10 | 5 | 15 | 29 |
| Part des exploitations ayant plus de 50 vaches | % | 1968 ou 1969 | 0,1 | ... | 0,6 | 0,2 | 0,2 (e) | 0,6 (d) | 0,1 | . | 1,3 | 16,5 |
| Rendements moyens | | | | | | | | | | | | |
| — par vache | kg de lait | ⊘ 66-68 | 3.705 | 3.703 | 3.906 | 2.952 | 1.891 (f) | 2.837 | 3.506 | 4.734 (b) | 4.224 | 3.840 |
| — par poule pondeuse .. | œufs | ⊘ 66-68 | 213 | 224 | 228 | 147 | 160 | 96 | 196 | . | 210 | 206 |
| — blé | 100 kg/ha | ⊘ | 38,7 | 37,7 | 45,8 | 33,7 | 39,6 | 22,7 | 27,0 | 31,7 | 44,2 | 40,1 |
| — orge | 100 kg/ha | 1966-67- | 34,5 | 36,1 | 38,4 | 32,0 | 38,0 | 15,0 | 33,9 | 31,0 | 38,1 | 36,8 |
| — betteraves sucrières .. | 100 kg/ha | 1968-69 | 453 | 441 | 397 | 427 | 403 | 382 | — | — | 469 | 369 |

... négligeable . non disponible — néant

(a) 1965 (b) 1969 (c) estimé (d) 1961 (e) 1960 (f) 1968

Sources : Statistiques nationales, OSCE, OCDE

Tableau 2. — *Industries agricoles alimentaires : établissements industriels classés d'après leur importance*
(en pourcentage de l'ensemble des établissements dans chaque pays)

| | Années | Pourcentage d'établissements employant : | | |
|-----------------------|--------|--|-----------------|----------------------|
| | | 10-49 salariés | 50-499 salariés | plus de 499 salariés |
| Allemagne | 1968 | 28,8 | 18,0 | 1,2 |
| Belgique | 1968 | 10,1 | 3,0 | ... (a) |
| France | 1966 | 5,8 | 1,3 | ... (b) |
| Pays-Bas | 1966 | 8,8 | 0,5 | ... (c) |
| Royaume-Uni (d) | 1968 | 8,0 (e) | 30,0 (f) | 47,0 |

... négligeable (a) 13 sur 8.000 (b) 68 sur 80.800 (c) 47 sur 14.500 (d) y compris tabac (e) classement 25-99 salariés (f) classement 100-499 salariés.

Sources : Statistiques nationales.

Nota : Abstraction faite de boulangeries-pâtisseries, dont le nombre était de 57.000 en France, il faudrait compter pour la France 12,7 % d'établissements employant de 10 à 49 salariés, et 6,1 % 50-499 salariés. Le nombre de grands établissements serait ramené à 60.

Tableau 3. — *Elevage avicole : quelques exemples de taux d'utilisation d'aliments composés*

| | Poules pondeuses | | | Poulets | | | |
|----------------|------------------|--|---|---------|-------------------------------------|--------------------------------|--|
| | Année | Consomma- tion d'ali- ment g/œuf | Champ de l'enquête | Année | Durée de l'élevage (jours) | Indice de consom- mation | Champ de l'enquête |
| France | 1969 | 188 | 35 bandes d'une moyenne de 4.530 pondeuses | 1969 | 56 | 2,18 | 224 bandes comportant 1.671.000 poulets |
| Pays-Bas | 1967-68 | 176 | 30 bandes d'une moyenne de 3.870 pondeuses | 1970 | 50 | 2,09 | 240 bandes d'une moyenne de 19.500 poulets |
| Royaume - Uni | 1969-70 | 177 | 40 bandes de plus de 10.000 pondeu- ses chacune | 1970 | 62 | 2,31 | 316 bandes comportant 4.300.000 poulets |

(a) Comité Economique Bretagne-Pays de la Loire.

Sources : ITAVI

Landbouw-Economisch Instituut, La Haye

BOCM

Richardson, « Economies of Scale in Egg Production », University of Manchester, 1971.