



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.

Economie agro-alimentaire

Louis Malassis

Citer ce document / Cite this document :

Malassis Louis. Economie agro-alimentaire. In: Économie rurale. N°122, 1977. pp. 68-72;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1977.2525>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1977_num_122_1_2525

Fichier pdf généré le 08/05/2018

Abstract

The economics of agri-business - The last number of *Economie Rurale* raises certain questions concerning the economics of agri-business and its methods.

This new, developing subject differs from farm economics more particularly in its field of study. It considers all the functional and socio-economic sub-sectors that contribute to the satisfaction of nutritional needs in a given society. It analyses the food consumption model and the underlying production model.

In Western economics the added value from agri-business tends to equal the added value from farming. This equality indicates the stage reached by agri-business. Agri-business economics are not analysed in the same way as farms economics. The industrialization and capitalization processes of the agri-business economy, closely connected with modifications in the social conditions of consumption in Western economics, become fundamental as do the resulting modifications down the agribusiness chain. The agri-business products market is very different from that of farm products and the « monopolistic competition » model explains the food economy market much better than the traditional model of imperfect competition.

Résumé

Le précédent numéro d'*Economie Rurale* suscite quelques réflexions sur l'économie agro-alimentaire et ses méthodes.

Cette nouvelle discipline en cours d'élaboration, diffère de l'économie rurale, notamment par son domaine d'étude. Elle envisage l'ensemble des sous-secteurs fonctionnels et socio-économiques qui concourent à la satisfaction des besoins alimentaires dans une Société donnée. Elle analyse le modèle de consommation alimentaire et le modèle de production qui le sous-tend.

Dans les économies occidentales, la valeur ajoutée par les IAA tend à égaler la valeur ajoutée par l'agriculture. Cette égalité définit le stade de l'agro-industrie. L'économie agro-industrielle ne s'analyse pas sur les mêmes bases que l'économie agricole. Les processus d'industrialisation et de capitalisation de l'économie agro-alimentaire, en relation avec les transformations des conditions sociales de la consommation dans les économies occidentales, deviennent fondamentaux ainsi que les transformations qui en résultent le long de la chaîne agro-alimentaire. Le marché des produits agro-industriels est très différent de celui des produits agricoles, et le modèle de « concurrence monopolistique » est beaucoup plus explicatif de l'économie alimentaire marchande que le traditionnel modèle de concurrence imparfaite.

ÉCONOMIE AGRO-ALIMENTAIRE

L. MALASSIS

Président de la SFER, Directeur de l'Institut Agronomique Méditerranéen, Montpellier

Le précédent numéro d'Economie Rurale suscite quelques réflexions sur l'économie agro-alimentaire et ses méthodes.

Cette nouvelle discipline en cours d'élaboration, diffère de l'économie rurale, notamment par son domaine d'étude. Elle envisage l'ensemble des sous-secteurs fonctionnels et socio-économiques qui concourent à la satisfaction des besoins alimentaires dans une Société donnée. Elle analyse le modèle de consommation alimentaire et le modèle de production qui le soutient.

Dans les économies occidentales, la valeur ajoutée par les IAA tend à égaler la valeur ajoutée par l'agriculture. Cette égalité définit le stade de l'agro-industrie. L'économie agro-industrielle ne s'analyse pas sur les mêmes bases que l'économie agricole. Les processus d'industrialisation et de capitalisation de l'économie agro-alimentaire, en relation avec les transformations des conditions sociales de la consommation dans les économies occidentales, deviennent fondamentaux ainsi que les transformations qui en résultent le long de la chaîne agro-alimentaire. Le marché des produits agro-industriels est très différent de celui des produits agricoles, et le modèle de « concurrence monopolistique » est beaucoup plus explicatif de l'économie alimentaire marchande que le traditionnel modèle de concurrence imparfaite.

THE ECONOMICS OF AGRI-BUSINESS

The last number of Economie Rurale raises certain questions concerning the economics of agri-business and its methods.

This new, developing subject differs from farm economics more particularly in its field of study. It considers all the functional and socio-economic sub-sectors that contribute to the satisfaction of nutritional needs in a given society. It analyses the food consumption model and the underlying production model.

In Western economics the added value from agri-business tends to equal the added value from farming. This equality indicates the stage reached by agri-business. Agri-business economics are not analysed in the same way as farms economics. The industrialization and capitalization processes of the agri-business economy, closely connected with modifications in the social conditions of consumption in Western economics, become fundamental as do the resulting modifications down the agri-business chain. The agri-business products market is very different from that of farm products and the « monopolistic competition » model explains the food economy market much better than the traditional model of imperfect competition.

1 — Le présent numéro d'Economie Rurale, consacré en partie aux industries alimentaires, apporte une nouvelle contribution à l'analyse de la « chaîne agro-alimentaire ». Il s'ajoute à d'autres publications récentes et marque l'intérêt suscité par l'agro-industrie et l'actualité de ce thème.

L'économie agro-alimentaire, en cours de se faire en tant que nouveau domaine d'étude, diffère de bien des façons de « l'économie rurale » traditionnelle. Elle envisage l'ensemble des activités qui, dans la nation, concourent à la fonction « **alimentation** ». Son champ est celui de l'agri-business, défini voici déjà plusieurs années par Goldberg (1).

Elle procède de l'analyse des **sous-secteurs fonctionnels** (agriculture, IAA, distribution, restauration, secteurs « d'amont »), qui participent à l'activité agro-alimentaire et qui pourraient constituer un compte « satellite » de la comptabilité nationale (comme l'éducation, la santé, etc...) et des **sous-secteurs socio-économiques** (artisanal, capitaliste, coopératif, public) qui, au sein de l'économie occidentale, se rapportent aux principales formes d'organisation de l'activité économique. Sous-secteurs **fonctionnels** et **socio-économiques** constituent une **grille d'analyse** de l'économie agro-alimentaire.

Les articles publiés dans le numéro 121 d'Economie Rurale (2), et des travaux en cours (3), nous incitent à proposer quelques réflexions sur le domaine et les méthodes de l'économie agro-alimentaire.

2 — Les produits agro-alimentaires étant exclusivement des biens de consommation, l'économie agro-alimentaire concerne en premier lieu les **modèles de consommation**. L'analyse de ces modèles repose sur celle des régimes nutritionnels et alimentaires, et sur celle des budgets des ménages.

Le régime alimentaire occidental est un modèle **marchand**, dont la formation et le développement s'interprètent par les lois de **l'économie de marché**. Les Sciences de l'alimentation expliquent de mieux en mieux les régimes alimentaires mais ne les forment pas. Elles fournissent les bases des corrections des insuffisances et des excès de l'économie marchande et améliorent les pratiques alimentaires par la formulation des règles de diététique.

Le modèle occidental est caractérisé par une forte consommation de viande (le Français consomme environ 1 fois l'équivalent de son poids de viande par an et l'Américain 1,5 fois) et de produits agro-industriels (75 % de la dépense alimentaire) (4), et par un

haut profil énergétique (3.000 kc./jour) et protéique (prédominance des protéines animales). Ce modèle est le reflet du mode de production agro-alimentaire qui le sous-tend : il procède de la **consommation de masse** (ce qui ne signifie pas consommation égalitaire), laquelle a pour base la **production et la distribution de masse**.

A un certain stade du développement agro-alimentaire, la consommation en calories finales n'augmente plus : le pouvoir d'achat additionnel, affecté à l'alimentation, est ainsi destiné pour sa quasi-totalité à la substitution de calories d'origine animale (plus chères) aux calories végétales, et à l'augmentation relative des produits agro-industriels et à leur sophistication croissante (augmentation du taux de valeur ajoutée par l'industrie).

La croissance relative des produits agro-industriels est en relation avec **l'évolution des conditions sociales de la consommation**, lesquelles dépendent de l'insertion croissante de la femme dans l'activité marchande, et du développement de la consommation collective.

Le modèle de consommation occidental soulève de nombreuses contestations : au sein des économies nationales (consommérisme) (5) et dans le contexte de l'économie agro-alimentaire mondiale. Au delà des discussions sur l'aliment « naturel », l'aliment « comme autrefois », ou l'aliment « artificiel » (6), le problème des **ressources nécessaires** (renouvelables et épuisables) par consommateur est au centre de notre devenir agro-alimentaire mondial.

Le modèle de consommation alimentaire occidental est le reflet du mode de production qui le sous-tend : ce mode est de plus en plus industrialisé et capitalisé. A un certain stade du développement occidental, les activités agro-alimentaires, comme toute autre activité, accèdent à la fois à la « maturité industrielle » et « capitaliste ».

3 — **L'industrialisation croissante** de la chaîne agro-alimentaire peut être mise en évidence par trois types fondamentaux d'indicateurs.

a) **La transformation structurelle du secteur agro-alimentaire** caractérisée par un déclin relatif de la valeur ajoutée par l'agriculture. Les comptes de la nation permettent d'analyser cette évolution (7). En 1972, la valeur marchande finale des produits alimentaires se décompose comme suit : transformation et distribution : 58 % ; valeur ajoutée par l'agriculture : 28 % ; agro-industrie d'amont : 14 %. **Lorsque le consommateur dépense 100 F, l'agriculteur reçoit moins de 30 F.** L'agriculture décline relative-

(1) Ray A. GOLDBERG : A concept of Agribusiness, Boston, Harvard University, 1957.

(2) Les renvois en bas de page concernent le numéro 121, septembre-octobre 1977.

(3) Economie agro-alimentaire (à paraître aux Editions Cujas en 1978).

(4) RASTOIN (J.L.), p. 33.

(5) COMBRIS, HOSSENLOPP, ZITT, p. 67.

(6) SAINCLIVIER, p. 3.

(7) MALASSIS (L) : La structure et l'évolution du complexe agro-industriel d'après la Comptabilité Nationale Française. Cahiers de l'ISMEA, t. III, sept. 1969, t. VII, nov.-déc. 1973.

ment, non seulement au sein de la nation ; elle décline aussi au sein de l'économie agro-alimentaire, et même au sein de la production de la branche agricole (décroissance relative de la VA par l'agriculture et croissance relative des consommations intermédiaires). En 1972, la valeur ajoutée par l'agriculture dans le complexe de production agro-alimentaire (A + IAA), de l'ordre de 60 %, est encore supérieure à celle ajoutée par les IAA (40 %), mais l'écart tend à diminuer. Dans les prochaines années, les économies alimentaires occidentales atteindront « **le stade de l'agro-industrie** » **caractérisé par une valeur ajoutée par les IAA égale ou supérieure à la valeur ajoutée par l'agriculture.** Il en est ainsi aux Etats-Unis depuis le début des années 60 et au Royaume-Uni depuis fort longtemps, pour des raisons historiques. Ce pays a « sacrifié » son agriculture au XIX^e siècle, mais a construit **l'industrie agro-alimentaire la plus puissante d'Europe.**

b) L'industrialisation de la chaîne agro-alimentaire est encore caractérisée par la généralisation des processus industriels de production le long de cette chaîne. Dans les sociétés industrielles parvenues au stade de la maturité (Rostow), les méthodes d'organisation et de production, qui se sont formées dans les secteurs avancés de l'économie, s'étendent à l'ensemble des activités économiques, y compris l'agriculture. Ces processus sont caractérisés par la maîtrise technique, la production de masse, la division et la coordination fonctionnelle des activités, l'innovation dans le domaine technologique et dans celui de l'organisation. Ils entraînent des coefficients élevés de capital et de consommation énergétique par actif. Au stade de l'agro-industrie, l'innovation alimentaire industrielle devient essentielle (8). L'innovation agricole (par transferts d'espèces et création de variétés) et l'innovation par diversification commerciale (introduction de produits exotiques) deviennent moins importantes que l'innovation industrielle. La pomme de terre est un produit agricole, transféré de l'Amérique précolombienne vers l'Europe, et sans cesse perfectionné depuis, mais les chips, les flocons, les frites surgelées et autres... sont typiquement des **produits agro-industriels.**

Le maillon de la chaîne agro-alimentaire le plus difficile à industrialiser est l'agriculture, pour deux raisons au moins : le caractère biologique des processus de production et la dispersion des activités agricoles dans l'espace. Mais l'industrialisation progresse, et certaines productions agricoles peuvent maintenant être obtenues par des processus qui possèdent tous les caractères des **méthodes** industrielles de production (production de céréales, de produits maraîchers, de poulets, d'œufs, de porcs, de jeunes bovins...).

Au stade de l'agro-industrie, le commerce agro-alimentaire subit des transformations radicales : il cesse d'être spécialisé et artisanal, il se diversifie, s'in-

dustrialise, se capitalise. La consommation de masse a pour base la distribution de masse, fondée sur la diversification (tout sous le même toit), le libre-service (servez-vous et payez), la gestion électronique des stocks... La généralisation du libre service implique de la part du consommateur une décision d'achat sans la présence du vendeur : le produit « se vend lui-même » par des techniques appropriées (marque, publicité, symboles et messages sur l'emballage, disposition sur le linéaire...) (9).

c) Finalement, le produit alimentaire intègre des quantités croissantes de secondaire (valeur ajoutée et consommations intermédiaires d'origine industrielle) et de tertiaire (produits dits de commodité : faciles à stocker et à préparer). Nous avons calculé que, dans le système agro-alimentaire français, les produits alimentaires incorporaient en moyenne 30 % d'agricole et respectivement 35 % de secondaire et de tertiaire. L'usage des produits agro-industriels entraîne l'équipement industriel des ménages : frigidaire, congélateur, robots ménagers divers, etc...

4 — Dans le contexte de l'économie occidentale, l'économie agro-alimentaire se capitalise en même temps qu'elle s'industrialise.

Capitalisation croissante signifie à la fois extension du secteur capitaliste, concentration et internationalisation de ce secteur.

Dans les IAA, on dénombre 75.000 entreprises, mais 4.000 seulement emploient plus de 5 salariés. Le nombre d'entreprises diminue sans cesse, par liquidation ou par absorption (10). En 1974, 23 groupes réalisent 33 % du chiffre d'affaires des IAA (ce taux de concentration est très inférieur à celui d'autres pays européens, et notamment à celui du Royaume-Uni). En France, la « restructuration » s'est faite dans une certaine mesure à l'initiative de capitaux étrangers (11) : la concentration est allée de pair avec l'internationalisation. Dans la **distribution**, le libre service et la diversification commerciale constituent les bases du processus de capitalisation. Le secteur capitaliste, qui représentait moins de 20 % du chiffre d'affaires alimentaire vers 1960, en représente actuellement près de 50 % (12).

Tout le long de la chaîne agro-alimentaire, on assiste à la formation de **groupes géants**, qui se construisent essentiellement par croissance externe (fusions, participations financières, filiales communes...) ou par des relations contractuelles et même personnelles. Ces complexes insèrent de plus en plus les unités de production agricole dans un système de relations agriculture-industrie, qui prennent la forme de contrats de four-

(8) BRAGADIR (G.), p. 56 ; SENE (G.), p. 60.

(9) PERSUY (P.), p. 39.

(10) COUJARD (J.L.), p. 10.

(11) Idem, p. 14.

(12) PERSUY, p. 39.

niture, de quasi-intégration ou de travail à façon. A la limite s'opère une véritable « **capitalisation indirecte de l'agriculture** ».

Entre la « périphérie » artisanale, faite d'unités de production et de consommation relativement petites, et le « centre » industrialisé et capitalisé, la coopération voudrait constituer un pouvoir compensateur : mais elle se heurte à de nombreuses difficultés.

Au stade de l'agro-industrie, **les coopératives agro-industrielles** (collecte et transformation des produits agricoles) **tendent à se substituer aux coopératives agricoles traditionnelles** (collecte des produits). Mais le processus est lent, et les coopératives qui s'engagent sur cette voie se situent en général au début des chaînes de transformation. La coopération, fortement implantée au stade de la première transformation, est à peu près absente au stade des produits agro-industriels fortement élaborés (taux de valeur ajoutée élevé) (13). Cette localisation s'explique par le processus historique de formation des coopératives, et par la difficulté croissante de pénétrer des filières de plus en plus capitalisées et concentrées. En général, la première transformation est moins rentable, et la « localisation fonctionnelle » des coopératives contribue à expliquer leur moindre rentabilité. Mais celle-ci procède aussi des objectifs et des contraintes « mutualistes » de l'institution coopérative. Cette efficacité économique, relativement plus faible que celle du secteur privé, devrait ralentir le processus d'expansion coopératif. Pourtant, Ph. Nicolas constate que les entreprises coopératives progressent plus vite que les firmes privées, et cherche une explication à cette contradiction apparente. Il verse au dossier des éléments d'explication : le désengagement du secteur capitaliste de zones peu rentables, l'aide publique (exonération fiscale, prêts à taux bonifiés du crédit agricole, subventions d'équipement), le contrôle de l'offre des produits agricoles, la protection statutaire (le contrôle interne de la coopérative par une firme privée est statutairement impossible). D'autre part, la coopération est loin de constituer un ensemble homogène, en son sein se détachent de grands groupes coopératifs qui ont montré leur aptitude à la croissance (sur une dizaine de groupes français agro-alimentaires, quatre sont coopératifs). Ces grands groupes sont de véritables complexes agro-alimentaires, animés par des Unions de coopératives.

5 — Au stade de l'agro-industrie, la structure économique des marchés agro-alimentaires est transformée. La théorie des « marchés agricoles », élaborée au XIX^e siècle, et sans cesse perfectionnée depuis, n'est guère adaptée à l'explication des marchés agro-industriels.

La structure de l'économie agro-industrielle est caractérisée par une concentration croissante des firmes

opérant sur les marchés, par la diversification industrielle et la différenciation technico-commerciale, bases de la mise en marché de produits « marqués ». Cette situation conduit à la **généralisation des marchés** vers la concurrence monopolistique au stade final de la chaîne agro-alimentaire, et à la prédominance des marchés **oligopolistiques** le long de cette chaîne.

Le modèle de concurrence monopolistique a été élaboré dans les années 30 aux Etats-Unis, critiqué et perfectionné depuis : il est encore bien peu utilisé par les économistes « ruraux » pour rendre compte du fonctionnement de l'économie alimentaire et agricole. Or, il se trouve que l'article de Ph. Lescanne « La fin du voyage sans bagages » (14) constitue une merveilleuse illustration des thèses des économistes qui se réfèrent à la théorie de la concurrence monopolistique.

Le concept de concurrence monopolistique semble à première vue contradictoire, puisque la concurrence implique le grand nombre et le monopole un offreur unique. E.H. Chamberlin, qui le premier a formulé la théorie de ce type de marché, a voulu marquer par cette appellation l'existence d'un nombre limité d'entreprises, ayant chacune une demande préférentielle basée sur la propriété d'une marque commerciale, mais en concurrence entre elles (15). C'est bien l'univers décrit par Ph. Lescanne dans l'article précité, déjà existant ou souhaité pour l'industrie française, puisque sur les marchés de concurrence monopolistique s'opèrent les affrontements commerciaux fondamentaux. La théorie de la concurrence monopolistique permet d'analyser les stratégies commerciales fondées sur le produit (différenciation = marque = publicité), les prix (segmentation du marché), les quantités (production et distribution de masse). Elle permet de comprendre la différence profonde qui existe entre marque commerciale (propriété d'une firme) et différenciation collective (produits d'origine, labels...), et les échecs auxquels conduisent certaines confusions (16). La marque commerciale se rapporte à un produit fini différencié donc, sur la chaîne agro-alimentaire, à un produit agro-industriel. La nécessité d'atteindre le stade du produit alimentaire fini, pour accéder à la concurrence monopolistique, peut même contribuer à expliquer pourquoi les coopérateurs agricoles sont inévitablement conduits à substituer les coopératives agro-industrielles aux coopératives agricoles.

La concurrence monopolistique, étant caractérisée par un petit nombre d'entreprises « contrôlant » une filière déterminée, se situe à un certain stade du développement capitaliste : celui des technologies lourdes, de la concentration, de l'internationalisation. Bien que « l'entrée dans la branche » soit théoriquement

(14) LESCANNE (Ph.), p. 21.

(15) Ed. H. CHAMBERLIN : La théorie de la concurrence monopolistique, Paris, PUF, 1953.

(16) LESCANNE, p. 26.

(13) NICOLAS, p. 45.

possible, elle se heurte en pratique à l'existence de grandes firmes, solidement établies, contrôlant le marché par des préférences pour des marques, préférence entretenue par une publicité coûteuse. Il existe donc en fait des « barrières d'entrée » dans la branche d'autant plus élevées que le stade de capitalisation de la filière est lui-même plus avancé (17). S'intéressant aux modalités de l'exportation, Ph. Lescanne en vient avec raison à conseiller... « **les marchés qui ne sont pas dominés par les groupes nationaux ou multinationaux** » car, dans ce cas, la pénétration des exportateurs français serait extrêmement difficile et coûteuse (exemple : crèmes glacées et chocolaterie en Europe).

Au stade du capitalisme oligopolistique, l'analyse économique souligne la contradiction qui existe, à un moment donné, entre l'aptitude accrue des firmes à se développer et leur champ réduit d'expansion. En effet, au delà de l'optimum de production, pour une firme donnée (compte tenu de sa demande préférentielle), un investissement additionnel entraîne une baisse du profit. La contradiction entre capacité accrue et champ d'expansion réduit ne peut être dénouée que par la diversification économique (élargissement du champ d'activité de la firme qui, à la limite, peut prendre une forme conglomérale) et géographique (internationalisation de l'économie et multinationalisation des firmes) (18). Les propositions de Ph. Lescanne rejoignent tout à fait les conclusions de l'analyse théorique : à un certain stade du développement capitaliste, que semble maintenant avoir atteint l'industrie agro-alimentaire française, « ...la croissance de la

plupart de ces firmes ne peut désormais passer que par des opérations d'implantation industrielle à l'étranger, davantage par concentration d'entreprises dans les pays industrialisés et par création d'entreprises dans les pays en voie de développement » (19).

L'analyse théorique peut donc grandement contribuer à l'interprétation des faits, à la condition toutefois que cette théorie soit construite à partir des faits, et que l'on ne prétende pas interpréter le fonctionnement des marchés agro-industriels par la théorie des marchés agricoles.

L'analyse de la politique d'exportation, en situation de concurrence monopolistique, conduit à proposer de créer des demandes préférentielles de produits français, par une politique sélective de marques, en tenant compte des « coûts d'entrée » sur les marchés. Ces propositions sont parfaitement conformes à la logique de l'économie capitaliste.

6 — Mais l'analyse de l'économie agro-alimentaire, en termes de valeur marchande et d'économie de marché, restreint le champ de la réflexion. La chaîne agro-alimentaire peut être évaluée sur d'autres bases : celles des consommations d'énergie (biologique et mécanique), de capital, de travail, et plus généralement de consommation totale de ressources (renouvelables et épuisables) par consommateur... On peut envisager les flux de capital monétaire (origine et destination du capital), de formation et de répartition des gains de productivité (comptes de surplus), la localisation des centres de décision et la circulation de l'information... C'est plutôt sur la base de modèles multicritères que devrait se développer la recherche, ainsi que l'élaboration des politiques agro-alimentaires. Cette analyse dépasse le cadre limité de cet article.

(17) BAIN (Joë S.) : Barriers to new competition. Harvard University Press, 1965.

MONTIGAUD (J.L.) : Filières et firmes agro-alimentaires : le cas des fruits et légumes transformés, Thèse, Montpellier, 1975.

(18) SWEETZ : « On the theory of monopoly capitalism, Monthly Review, avril 1972.

(19) LESCANNE (Ph.) (p. 27) développe dans son article la stratégie de l'implantation industrielle à l'étranger.