



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.

Evolution des relations entre l'agriculture et les industries alimentaires

François Nicolas

Citer ce document / Cite this document :

Nicolas François. Evolution des relations entre l'agriculture et les industries alimentaires. In: Économie rurale. N°126, 1978. Quoi de neuf dans l'agriculture et le milieu rural français depuis 10 ans ? pp. 38-42;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1978.2572>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1978_num_126_1_2572

Fichier pdf généré le 08/05/2018

Résumé

Les relations entre l'agriculture et, les industries alimentaires ont évolué entre 1968 et 1978 dans un contexte géographique élargi, celui de la CEE. Les structures de part et d'autre tendent à se modifier parallèlement et par des interactions réciproques, sous l'influence des innovations technologiques et des exigences de la décision du travail. L'organisation économique de l'agriculture, notamment en matière de marchés, n'a pas atteint les objectifs fixés au début de la décennie, bien que les industries alimentaires en aient joué le jeu dans d'assez nombreux cas.

Deux changements sont décisifs aujourd'hui par rapport à 1968 :

- les industries alimentaires sont devenues un partenaire d'un poids économique équivalent à celui de l'agriculture dans le système agro-alimentaire,
- les industries alimentaires sont confrontées en aval aux exigences de deux partenaires nouveaux : la distribution de détail et la restauration collective. Sur les marchés alimentaires, l'industrie de la distribution tend à peser de façon déterminante sur toute l'économie du système agro-alimentaire, en particulier celle des industries alimentaires de transformation et celle de l'agriculture.

Abstract

Changes in relations between farmers and fertilizers-and-processing industries and the new consumer influence - Relations between farming and the food industry have undergone changes between 1968 and 1978 in a wide geographical context, that of the EEC. Structures in both tend to be modified both independently and mutually under the influence of technological innovation and the demands of labour decisions. The economic organization of farming, especially as regards markets, has not reached the objectives set in 1968 although the food industry played the game in many cases.

Two decisive changes have taken place today in comparison with 1968 :

- the food industry has become a partner of equivalent economic weight to that of farming in the farming-foodstuffs system.
- the food industry must face the demands of two new partners — retail, distribution and collective catering. On the food markets retail distribution seems to have a determining influence on all the farming-foodstuffs economy, in particular on the processing industry and on farming.

EVOLUTION DES RELATIONS ENTRE L'AGRICULTURE ET LES INDUSTRIES ALIMENTAIRES

F. NICOLAS

Chargé de recherches à l'INRA, Rungis

Les relations entre l'agriculture et les industries alimentaires ont évolué entre 1968 et 1978 dans un contexte géographique élargi, celui de la CEE. Les structures de part et d'autre tendent à se modifier parallèlement et par des interactions réciproques, sous l'influence des innovations technologiques et des exigences de la décision du travail. L'organisation économique de l'agriculture, notamment en matière de marchés, n'a pas atteint les objectifs fixés au début de la décennie, bien que les industries alimentaires en aient joué le jeu dans d'assez nombreux cas.

Deux changements sont décisifs aujourd'hui par rapport à 1968 :

— les industries alimentaires sont devenues un partenaire d'un poids économique équivalent à celui de l'agriculture dans le système agro-alimentaire,

— les industries alimentaires sont confrontées en aval aux exigences de deux partenaires nouveaux : la distribution de détail et la restauration collective. Sur les marchés alimentaires, l'industrie de la distribution tend à peser de façon déterminante sur toute l'économie du système agro-alimentaire, en particulier celle des industries alimentaires de transformation et celle de l'agriculture.

CHANGES IN RELATIONS BETWEEN FARMERS AND FERTILIZERS-AND-PROCESSING INDUSTRIES AND THE NEW CONSUMER INFLUENCE

Relations between farming and the food industry have undergone changes between 1968 and 1978 in a wide geographical context, that of the EEC. Structures in both tend to be modified both independently and mutually under the influence of technological innovation and the demands of labour decisions. The economic organization of farming, especially as regards markets, has not reached the objectives set in 1968 although the food industry played the game in many cases.

Two decisive changes have taken place today in comparison with 1968 :

— the food industry has become a partner of equivalent economic weight to that of farming in the farming-foodstuffs system.

— the food industry must face the demands of two new partners — retail distribution and collective catering. On the food markets retail distribution seems to have a determining influence on all the farming-foodstuffs economy, in particular on the processing industry and on farming.

Il y a dix ans l'Europe des Six franchissait une étape décisive dans la libéralisation des marchés agricoles : la libre circulation des marchandises allait modifier les conditions de l'échange entre l'agriculture et les industries alimentaires. Les relations entre ces deux grands partenaires sont d'abord, en effet, des relations de marché dans lesquelles chacun entend trouver les conditions du développement de ses activités propres. Du côté agricole, le problème de la commercialisation apparaissait encore nouveau, sans doute parce que les crises de surproduction ne s'étaient encore manifestées que pendant une dizaine d'années. Du côté des industries alimentaires, il semblait n'exister que de grandes firmes intégrantes, capables d'emblée d'investir l'espace européen et international. Dans la réalité il est apparu assez vite que les industries alimentaires françaises étaient moins bien armées qu'on ne l'imaginait pour affronter la concurrence internationale, et que l'ouverture des frontières allait multiplier les situations d'excédents sur les marchés agricoles sans apporter aux agriculteurs français des débouchés nouveaux et des revenus accrus.

Les relations entre l'agriculture et les industries alimentaires se sont donc inscrites depuis dix ans dans un espace géographique élargi et une organisation des marchés agricoles conçue au niveau de la CEE. La mise en place des règlements européens a défini les limites de la concurrence. Le financement de « retraits » avec des aides du FEOGA a offert une garantie de rémunération minimum pour un certain nombre de produits agricoles. Les prélèvements ont assuré également une certaine protection des producteurs européens contre la concurrence étrangère. Malheureusement cette organisation des marchés par la CEE n'a pas pris en compte le potentiel constitué par la vocation exportatrice de notre agriculture, ni le besoin d'orientation ressenti par des producteurs agricoles déjà lancés dans les années soixante dans la course à la productivité.

Des espoirs étaient nés en France de l'adoption des lois d'Orientation agricole et de la loi sur l'économie contractuelle. Elles devaient conduire vers une meilleure organisation des marchés, d'une part en renforçant l'organisation des agriculteurs eux-mêmes, d'autre part en aménageant les relations contractuelles entre

producteurs et transformateurs de produits agricoles. La loi de 1962 précisait même que la définition des principes de l'économie contractuelle devait être établie dans le cadre de la Communauté Economique Européenne. D'ailleurs, dans les règlements communautaires de 1967 portant sur l'organisation des marchés dans différents secteurs agricoles, il y a en effet parfois le germe d'une véritable organisation des marchés par les professions.

Les industries alimentaires venaient d'apparaître comme le principal partenaire de l'agriculture dans l'économie. Il leur était reconnu une position privilégiée pour ouvrir de nouveaux débouchés à l'agriculture. Elles étaient les industries d'accompagnement de l'agriculture. Leur force venait de se révéler dans la mise en place d'innovations importantes pour le développement des productions agricoles. Aussi avait-on créé une Direction des Industries agricoles et alimentaires au Ministère de l'agriculture. Les premiers crédits POA (1) avaient été attribués pour la création et l'extension des activités de stockage, de transformation et de commercialisation des produits agricoles. Il convenait à la fois de développer et de contrôler cet instrument nécessaire à l'organisation et à l'élargissement des marchés agricoles.

VERS UN RAPPROCHEMENT DES STRUCTURES

Depuis dix ans les relations entre l'agriculture et les industries alimentaires ont été marquées par un net rapprochement au niveau des techniques et des structures de production. C'est la continuation des tendances antérieures. Dans chacune des deux grandes parties du système agro-alimentaire, il y a eu un nouvel effort d'investissement jamais réalisé dans le passé. Bien plus qu'auparavant, les investissements dans l'agriculture ont été liés à ceux des industries alimentaires.

Les innovations technologiques ont justifié ces investissements. L'agriculture a entamé depuis vingt ans une longue phase de changements techniques. Dans la présente phase, l'adaptation se fait souvent aux techniques nouvelles des industries alimentaires : mécanisation à grande échelle, standardisation des productions, variétés adaptées à la transformation. Mais les industries alimentaires ne se sont engagées qu'assez récemment dans un mouvement systématique d'innovations. Aujourd'hui les moyens consacrés à la recherche et au développement technique y sont encore très modestes par rapport à ceux des autres secteurs de l'économie.

L'évolution des structures de production agricole apparaît liée à celle des industries alimentaires. Tant les innovations que l'organisation des marchés ont été des facteurs d'accélération de cette évolution. Ceux des

agriculteurs qui s'y sont le plus rapidement adaptés distancent la masse des producteurs au plan des investissements réalisés et des revenus. Dans l'armée des exploitations agricoles, les régiments de tête sont ceux qui ont le plus accru leurs ventes aux industries alimentaires de première transformation. Une différenciation également très forte apparaît entre les régions selon les implantations et les extensions d'activités effectuées par les industries alimentaires. Celles-ci constituent l'environnement économique indispensable à la croissance et à la compétitivité de l'agriculture. Dans la plupart des branches de production agricole, une liaison forte est apparue au plan régional entre le développement de l'agriculture et celui des industries alimentaires.

Le rapprochement constaté résulte des exigences de coordination des activités agricoles et alimentaires dans un système où la division du travail a évolué. L'industrialisation du système agro-alimentaire n'amène pas l'intégration de toutes les activités agricoles par des firmes agro-industrielles puissantes. Mais elle conduit à la prise en charge de certaines opérations par les industries alimentaires et donc, à une certaine limitation du champ d'activité des exploitations agricoles. Il est apparu que les industries alimentaires augmentaient leur part dans la valeur ajoutée totale du système agro-alimentaire. De même la participation de leurs produits dans la consommation alimentaire finale a augmenté au détriment des produits agricoles.

L'agriculture et les industries alimentaires dans l'activité
du système agro-alimentaire français

	1960	1966	1970	1975
Répartition de la valeur ajoutée :				
agriculture	61,2	57,4	55,5	56,4
IAA	38,8	42,6	44,5	43,6
ε système	100	100	100	100
Répartition de la consommation finale :				
agriculture	30,9	29,3	27,3	24,6
IAA	69,1	70,7	72,7	75,4
ε système	100	100	100	100

Les industries alimentaires étaient déjà le principal client de l'agriculture depuis plusieurs dizaines d'années. En devenant un élément moteur du système agro-alimentaire elles ont acquis la possibilité de promouvoir leurs propres activités. La tendance est générale dans tous les pays industriels. N'est-ce pas une condition de l'accroissement des débouchés agricoles par la transformation industrielle ? L'augmentation de la valeur ajoutée des industries alimentaires est due pour l'essentiel au développement des opérations permettant de fabriquer des produits de meilleure conservation, plus élaborés. Y a-t-il dans une telle évolution, des changements susceptibles de satisfaire les revendications des milieux agricoles ? Pour ceux-ci, la question primordiale était celle de l'équilibre des marchés agricoles.

(1) POA = Prime d'Orientation Agricole. Cette prime accordée par le FDES (Fonds de développement économique et social) constitue une aide en capital, applicable aux investissements de stockage, conditionnement, transformation, parfois distribution de produits agricoles et alimentaires : 0 à 20 % des investissements.

COMPORTEMENTS ET ORGANISATION DES MARCHES AGRICOLES

Des mesures nombreuses ont été prises durant les années soixante pour permettre à la profession agricole un meilleur contrôle de ses marchés et une stabilisation de ses prix. Ces mesures ont créé un cadre pour l'organisation économique de la production et des marchés : groupements de producteurs, comités économiques, contrats-types avec les entreprises industrielles et commerciales, accords interprofessionnels. Il dépendait des hommes, des entreprises et des pouvoirs publics que ce cadre soit utilisé de manière effective pour garantir constamment des débouchés rentables aux agriculteurs.

La volonté d'assurer l'équilibre dans les échanges par ce type d'organisation économique ne s'est probablement pas assez manifestée, tant du côté de l'agriculture que des industries alimentaires. S'il y a eu certaines réalisations locales, elles ont été rarement étendues, souvent passagères. N'y a-t-il pas là un effet du climat de concurrence dans lequel se trouvait progressivement plongé notre système agro-alimentaire ? N'était-ce pas un pari impossible de vouloir rendre les agriculteurs aptes à contrôler leurs débouchés dans un système où devait jouer la libre concurrence et dans lequel en fait les structures de marchés étaient généralement de type oligopolistique ?

Les groupements de producteurs mis en place ont bénéficié largement du concours des structures coopératives. Les principales reconnaissances ont été constatées au cours des deux premières années d'application de la loi en 1964 et 1965, fréquentes surtout pour des productions ne bénéficiant pas d'une organisation des marchés par l'Etat. Aujourd'hui les groupements de producteurs se sont quelque peu étendus. Mais ils ne permettent jamais d'atteindre le contrôle réel de l'offre globale, le marché n'étant jamais totalement couvert malgré les mesures d'incitation d'ordre financier. L'extension des règles de mise en marché, également prévue par la loi de 1962, a été rarement réalisée.

Les contrats et l'économie contractuelle ont également connu un développement limité. De même que dans les relations avec les groupements de producteurs, les industries alimentaires ont eu à leur égard des positions très nuancées. Les entreprises industrielles qui ont négocié ces contrats y ont trouvé sans doute des avantages sur le plan de l'organisation de la production. Mais les contrats comportaient le risque d'une substitution de l'économie contractuelle à l'économie de marché, avec la généralisation du système. Pour beaucoup d'agriculteurs comme pour les industriels, la possibilité de négocier par contrat ne devait pas, ne pouvait pas faire disparaître l'incertitude des marchés agricoles.

L'« organisation économique » de l'agriculture n'a pas atteint les objectifs attendus par les agriculteurs en matière de revenus. Les cycles ont été généralement d'une amplitude accrue. Les liens commerciaux entre

l'agriculture et les industries alimentaires ont conservé des formes multiples. Le développement de l'interprofession est également insuffisant par rapport aux objectifs de régulation des marchés définis par la loi de 1975. N'y a-t-il pas, une fois encore, insuffisance des moyens mis en œuvre ?

Les industries alimentaires sont diversement intéressées par le développement d'une organisation économique centrée sur les marchés agricoles. Pour beaucoup de leurs activités, elles n'utilisent que des produits agricoles déjà transformés. Pour leurs achats de matières premières agricoles elles préfèrent généralement garder une certaine liberté de choix. L'élargissement des frontières dans le cadre européen et l'accès au marché international de certaines matières premières telles que le soja, mettent en concurrence les produits agricoles français avec ceux de l'étranger. Les entreprises industrielles de transformation et de distribution, choisissent l'approvisionnement le plus rentable pour leur propre compte. N'est-ce pas la règle de l'efficacité entrepreneuriale dans une économie de marché ?

Dans d'assez nombreux cas les industries alimentaires ont joué le jeu de « l'organisation économique » agricole. Elles étaient dans des situations où l'intégration des activités de production et de transformation présentait des avantages par rapport au marché concurrentiel : meilleure coordination dans l'utilisation des innovations, possibilité d'un certain choix des partenaires agriculteurs en fonction des compétences et des capacités de production. Les firmes de transformation ayant fait le choix de s'associer avec des groupements de producteurs ou de négocier des contrats avec les agriculteurs, semblent généralement avoir eu pour but principal l'organisation de la production, et non l'organisation des marchés souhaitée par les pouvoirs publics et la profession agricole.

DES CHANGEMENTS DANS LA STRUCTURE DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES

La prise de conscience de la diversité des structures et des moyens financiers des industries alimentaires, est très récente. Les formes privées d'entreprises se sont révélées fragiles face aux investissements étrangers dans les années 1970-1975. Elles ont reculé pour laisser une plus grande place aux entreprises coopératives dans des secteurs importants (industries des viandes et des produits laitiers). Le mouvement de restructuration des IAA, prôné et encouragé depuis dix ans, a eu des résultats mitigés. Les capacités exportatrices sont prises en défaut. Force est de reconnaître que nous ne savons pas encore interpréter cette situation globalement.

Quels sont actuellement les éléments importants à prendre en compte dans une analyse de l'économie alimentaire française ? Les industries, aujourd'hui comme il y a dix ans, sont en majorité des entreprises familiales. L'accroissement des investissements matériels et immatériels (recherche-développement) s'est

manifesté principalement au cours des dix dernières années. L'industrialisation par la fabrication en grandes séries d'une production de masse rencontre de nombreux obstacles. Les marges de rentabilité et les capacités d'autofinancement sont soumises à un laminage constant entre des prix agricoles soutenus et des prix alimentaires contrôlés.

Les entreprises des industries alimentaires travaillent dans un environnement beaucoup plus incertain aujourd'hui qu'il y a dix ans. Leur environnement interne est susceptible de changements importants au niveau des technologies à utiliser, des investissements à réaliser, de la structure du capital. Dans l'environnement externe une incertitude croissante règne, en matière de coûts (matières premières, énergie), dans le domaine de la réglementation des qualités et des techniques utilisables, et dans les comportements des consommateurs. Les agents du changement ont souvent une origine étrangère. Les entreprises de transformation évoluent dans un univers de plus en plus difficile à contrôler.

L'internationalisation des marchés est un facteur particulièrement important de déstabilisation des liaisons agriculture-industrie. Elle est à l'origine de formes nouvelles de concurrence. La spécialisation de la France dans l'exportation de matières premières agricoles favorise le développement d'une concurrence étrangère aux industries alimentaires françaises. A l'inverse nos industries alimentaires créent une concurrence à l'agriculture française par leurs approvisionnements étrangers. Les groupes industriels privés investissent à l'étranger pour trouver une meilleure rentabilité de leurs capitaux. Ils entraînent leurs concurrents coopératifs dans le mouvement d'internationalisation.

Le développement des activités coopératives dans les industries alimentaires constitue en effet, à l'origine, une forme de concurrence opposée par les agriculteurs aux entreprises privées. Les coopératives ont certes joué un rôle bien différent dans les activités de première transformation, en limitant leur mobilité géographique et financière, pour réduire les disparités régionales dans l'agriculture et offrir à un maximum d'agriculteurs des chances de développement par l'accès aux débouchés des industries alimentaires. Mais elles continuent d'être avant tout une forme concurrente de l'entreprise privée, ayant pour principal objectif de permettre le contrôle des marchés par les agriculteurs. Compte tenu du fait que les coopératives ont limité le plus souvent leurs opérations industrielles aux opérations de première transformation, elles semblent en fait n'atteindre qu'en partie leur objectif.

VERS DE NOUVELLES STRUCTURES DE MARCHÉ

Un des traits fondamentaux du système agro-alimentaire actuel est la différenciation très nette des marchés. Il y a des marchés de produits alimentaires bien distincts des marchés agricoles. Sur les marchés agricoles

sont organisés les échanges soit de matières premières destinées à la transformation industrielle, soit de produits de l'agriculture vendus en l'état pour la consommation alimentaire. Ceux-ci ne représentent plus qu'un quart des biens alimentaires consommés ; et encore il s'agit souvent de produits auto-consommés, ne transitant donc pas par les marchés. Sur les marchés alimentaires sont vendus des produits de la première et de la seconde transformation industrielle. Sous des pressions diverses, la demande des consommateurs a beaucoup augmenté pour les produits transformés. Les agriculteurs ont donc rarement accès directement aux marchés des produits alimentaires. Ils ne peuvent espérer y parvenir qu'au travers des coopératives ou de toute autre forme d'intégration des activités de transformation.

Les marchés alimentaires sont dominés dans un grand nombre de cas par les centrales d'achat des firmes de distribution. L'existence nouvelle de structures relativement concentrées dans le commerce de détail des produits alimentaires a eu des répercussions très profondes sur les mécanismes de ces marchés. Les centrales d'achat disposent de puissants moyens d'information sur les disponibilités en produits alimentaires dans les entreprises de transformation et sur les marchés agricoles. De ce fait elles sont en mesure de jouer de leurs gros volumes d'achat pour modifier la tendance des cours. Ces centrales opèrent en direct en court-circuitant les grossistes traditionnels, remettant en question le rôle des Halles centrales en tant que marché directeur. Pour une large part les cours des produits alimentaires ne se font plus à Rungis.

L'apparition d'une puissante industrie de la distribution alimentaire a eu d'autres conséquences sur la structure des marchés. Les formes modernes de distribution sont regroupées dans des entreprises réalisant des chiffres d'affaires deux à trois fois plus élevés que ceux des plus grandes entreprises de transformation. Elles couvrent fréquemment l'ensemble du marché national et disposent d'une capacité incomparable de pression sur les consommateurs. Elles se trouvent souvent à l'origine de l'ouverture ou du blocage du marché pour les produits nouveaux. Il s'agit donc d'un partenaire difficile pour les entreprises de transformation. Leurs comportements ont naturellement des répercussions constantes sur les liaisons entre l'agriculture et les industries alimentaires.

En fait, les marchés des produits alimentaires jouent un rôle décisif dans l'orientation des marchés agricoles. A travers les marchés intermédiaires et les marchés internationaux, la demande finale induit la demande sur les marchés agricoles. Cette démultiplication des niveaux d'activités au long de la chaîne agro-alimentaire rend difficile l'analyse des effets des marchés d'aval sur l'amont agricole ; elle justifierait une connaissance précise des marchés alimentaires quand sont définies les orientations des marchés agricoles.

L'un des paradoxes les plus étonnants de l'organisation économique et de la gestion des marchés agricoles est de n'avoir pas prévu rapidement et systématiquement un instrument d'observation et d'analyse des marchés des produits alimentaires. Les entreprises de la distribution et, dans une moindre mesure, les entreprises de transformation disposent d'un tel instrument, indispensable à la pratique du « marketing ». Comment les professions agricoles peuvent-elles espérer organiser les marchés sans connaissance de la demande finale qu'ils visent à satisfaire, et sans connaissance de l'offre totale qui englobe tous les substituts fabriqués pour une même catégorie de demande ? La difficulté de cette démarche « marketing » ne fait qu'accroître le handicap de l'agriculture par rapport à ses propres objectifs. Il est évident que l'information ne peut lui être transmise par les autres catégories d'agents intervenant dans le système agro-alimentaire (transformateurs, distributeurs ou restaurateurs) dans la mesure où elle constitue une arme dans la concurrence. Il y a là un facteur nouveau de conflit entre l'agriculture et les industries alimentaires. Peut-on du moins espérer que dans les comportements de conflit-coopération, le « consumérisme » soit un élément qui milite pour un rapprochement entre les deux partenaires ?

LE ROLE DES MOUVEMENTS DE CONSOMMATEURS

Les mouvements de consommateurs ne sont pas récents en France ; mais l'opinion publique et les autres partenaires sociaux ont pris tardivement conscience de leur existence, au moment où leur action a commencé à leur donner un pouvoir. Le pouvoir des consommateurs a été un fait relativement nouveau dans les dix dernières années. Sans remettre en cause véritablement la société de consommation, il milite pour l'information et la défense des consommateurs. Ceux-ci sont encore très faiblement représentés dans les instances de décision ; la concertation qui leur est proposée aujourd'hui est encore très limitée.

Leur action aurait pu entraîner des changements dans les stratégies des entreprises. En fait, elle a surtout eu pour effet de limiter de manière ponctuelle les abus relevés dans les caractéristiques des produits et dans les pratiques commerciales ; elle a conduit à certaines modifications dans la réglementation. Les entreprises sont évidemment diversement placées pour s'adapter au « consumérisme ». Les grandes entreprises s'adaptent plus facilement que les petites aux nouvelles contraintes. Les tests portent sur des produits présents sur les rayons des formes modernes de distribution, qui sont le plus souvent fabriqués par les grandes firmes. Celles-ci, comme les firmes de distribution, sont en

mesure d'intégrer dans leurs stratégies commerciales les exigences formulées par les mouvements de consommateurs (exemple : l'étiquetage informatif).

Les petites entreprises ne semblent pas capables de s'adapter rapidement à ce type de changement, qui introduit un débat nouveau dans la société sur certaines valeurs d'ordre économique, dépassant ainsi le simple niveau de l'organisation des marchés. Les individus isolés ne peuvent pas habituellement prendre part à un tel débat, mené dans les grandes collectivités. Aussi la question posée par le développement des mouvements de consommateurs ne peut-elle guère trouver de réponse dans l'agriculture actuelle, telle qu'elle est organisée dans notre pays. Les tentatives de concertation entre les agriculteurs et les consommateurs ont d'autant moins de chances de réussite qu'elles ignorent totalement le rôle des partenaires commerciaux de l'agriculture dans la société d'aujourd'hui.

*
**

Depuis dix ans, le développement de l'économie alimentaire et le rôle nouveau joué par les industries de transformation et de distribution ont fait pénétrer l'idée d'une nouvelle économie agro-alimentaire. D'où une représentation un peu confuse des relations entre l'agriculture et les industries alimentaires. Sur les questions difficiles de l'organisation des activités agricoles aucune lumière nouvelle n'est projetée du seul fait des analyses proposées sur la concurrence internationale ou le rôle des mouvements de consommateurs. L'économie agricole fait face à ses propres contraintes dans l'organisation de la production, l'utilisation de l'espace, la formation des hommes et l'emploi. Il en est de même de l'économie alimentaire. S'il y a des relations nécessaires entre l'agriculture et les industries alimentaires, il n'y a pas entre elles une interdépendance absolue. Ensemble elles constituent le système agro-alimentaire, mais elles ne constituent pas une entité homogène.

Les relations futures entre l'agriculture et les industries alimentaires sont à examiner en accordant un certain intérêt aux structures industrielles qui, en aval, modèlent d'autres formes de marchés que celles voulues par la profession agricole. Elles doivent prendre en compte les objectifs de qualité liés aux besoins nutritionnels des consommateurs, être établies sur la base d'objectifs à long terme pour l'approvisionnement national en matières premières. Elles ne permettront de garantir les rémunérations des agriculteurs que par un système de prix différenciés, prenant en considération la différence de signification d'un prix pour les exploitations agricoles et pour les entreprises de transformation.