



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

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

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
<http://ageconsearch.umn.edu>
aesearch@umn.edu

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

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

L'étude des firmes multinationales dans l'économie alimentaire européenne

Adolf Weber

Citer ce document / Cite this document :

Weber Adolf. L'étude des firmes multinationales dans l'économie alimentaire européenne. In: Économie rurale. N°137, 1980. pp. 36-45;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1980.2705>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1980_num_137_1_2705

Fichier pdf généré le 08/05/2018

Résumé

L'apparition et le rôle des firmes multinationales dans les activités liées à l'agriculture doit faire l'objet d'analyses utilisant diverses approches : statistiques internationales, études nationales de concentration et de concurrence, monographies de firmes.

Une corrélation statistique entre la dimension des marchés nationaux, mesurée en milliards de dollars de PNB 1924 et le nombre de firmes multinationales (définies par l'existence d'implantations dans au moins deux pays différents) qui ont leur origine dans le pays correspondant est mise en évidence par l'auteur. Un milliard de dollars de PNB est nécessaire pour qu'un pays soit le siège de six multinationales toutes industries réunies, et le chiffre est dix fois plus élevé pour les IAA, la chimie, la mécanique, considérées isolément. Mais d'autres facteurs que le PNB interviennent ; en particulier le revenu par tête.

Après avoir commenté brièvement les autres approches, l'auteur déplore en conclusion, l'insuffisance des efforts consacrés à ce domaine, et particulièrement pour les industries d'amont de l'agriculture.

Abstract

The appearance and the role of multinational firms in the agribusiness sector need analyses using several approaches : International Statistics, national studies of concentration and competition, case studies of firms.

The author finds a statistical correlation between the size of the international market of a country (measured in 1924 billion dollars PNB) and the number of multinational firms (defined as the existing settlements in at least two different countries) which originate in that country. One billion dollars is necessary for a country to hold headquarters of six multinationals (all industries aggregated) and the number is ten times larger for agribusiness, chemistry and mechanics industries taken one at a time. But other factors than PNB seem to play a role, in particular income per head.

After commenting briefly the other approaches, the author regrets in the conclusion the lack of efforts committed to that domain and particularly for agricultural input industries.



QUELQUES OBSERVATIONS POUR L'ETUDE DES FIRMES MULTINATIONALES DANS L'ECONOMIE ALIMENTAIRE EUROPEENNE

Adolf WEBER

*Institut für Agrarpolitik und Marktlehre der Christian Albrechts
Université de Kiel, RFA*

L'apparition et le rôle des firmes multinationales dans les activités liées à l'agriculture doit faire l'objet d'analyses utilisant diverses approches : statistiques internationales, études nationales de concentration et de concurrence, monographies de firmes.

Une corrélation statistique entre la dimension des marchés nationaux, mesurée en milliards de dollars de PNB 1924 et le nombre de firmes multinationales (définies par l'existence d'implantations dans au moins deux pays différents) qui ont leur origine dans le pays correspondant est mise en évidence par l'auteur. Un milliard de dollars de PNB est nécessaire pour qu'un pays soit le siège de six multinationales toutes industries réunies, et le chiffre est dix fois plus élevé pour les IAA, la chimie, la mécanique, considérées isolément. Mais d'autres facteurs que le PNB interviennent ; en particulier le revenu par tête.

Après avoir commenté brièvement les autres approches, l'auteur déplore en conclusion, l'insuffisance des efforts consacrés à ce domaine, et particulièrement pour les industries d'amont de l'agriculture.

SOME OBSERVATIONS FOR THE STUDY OF MULTINATIONAL FIRMS IN THE EUROPEAN AGRIBUSINESS SECTOR

The appearance and the role of multinational firms in the agribusiness sector need analyses using several approaches : International Statistics, national studies of concentration and competition, case studies of firms.

The author finds a statistical correlation between the size of the international market of a country (measured in 1924 billion dollars PNB) and the number of multinational firms (defined as the existing settlements in at least two different countries) which originate in that country. One billion dollars is necessary for a country to hold headquarters of six multinationals (all industries aggregated) and the number is ten times larger for agribusiness, chemistry and mechanics industries taken one at a time. But other factors than PNB seem to play a role, in particular income per head.

After commenting briefly the other approaches, the author regrets in the conclusion the lack of efforts committed to that domain and particularly for agricultural input industries.

L'internationalisation sans cesse croissante constatée dans l'économie agro-alimentaire européenne, a de multiples dimensions : ceci s'observe dans l'industrie d'amont et d'aval plus que dans l'agriculture elle-même où, dans toute l'Europe de l'Ouest, domine l'exploitation familiale.

A côté des autres formes d'organisation des entreprises dans l'industrie agro-alimentaire (capitaliste comme la société anonyme, coopérative dans certaines branches ou stades de production ...), l'apparition de la firme multinationale est un élément nouveau dans la division du travail entre pays.

L'expression «multinationale» n'est pas facile à définir : plusieurs critères sont à prendre en considération. La définition utilisée dans cette étude regarde la firme multinationale comme une entreprise qui produit au moins dans deux pays. Cette définition est simple ; elle néglige d'autres caractéristiques comme le chiffre d'affaires, les effectifs de travailleurs, les capitaux investis, etc. Nous renonçons à nous engager dans une vaste discussion à ce sujet : en effet, si une littérature très abondante est disponible, les tests empiriques correspondant aux définitions élégantes et multidimensionnelles ne sont jamais faits. Notre

définition a des buts pratiques : confronter la définition avec la réalité. Pour se conformer à l'observation empirique, une seule source statistique a été utilisée [15], qui donne le nombre des firmes multinationales à l'échelle européenne.

Une difficulté sérieuse, qui au début paraissait insurmontable, est la quantification de l'impact de la firme multinationale sur l'agriculture européenne. Une tentative de mesure est présentée plus loin. De même, les résultats et les tendances de deux autres approches ou écoles de pensée sont examinés brièvement.

L'APPARITION DE FIRMES MULTINATIONALES DANS L'ECONOMIE ALIMENTAIRE EUROPEENNE

LES DIVERSES APPROCHES

Plusieurs tentatives ont été faites pour expliquer les stratégies d'organisation des firmes multinationales qui réussissent. Vernon [24] a mis au point son modèle sur le cycle des produits en vue d'expliquer l'expansion des multinationales américaines avec leurs trois étapes décisives de développement. On trouve chez Bornschier [3] une discussion lucide et des tests empiriques partiels de ce modèle. En général, une firme multinationale, ayant une position de pointe, passe par trois étapes, chacune impliquant un certain nombre de décisions de base.

Etape 1. Les firmes croissent et atteignent une dimension nationale en mettant à profit le potentiel de croissance lié aux marchés locaux, régionaux et, finalement, nationaux, dans les domaines où elles ont une supériorité de technologie et d'organisation.

Etape 2. Le potentiel national de croissance est finalement absorbé asymptotiquement d'où des taux de croissance qui s'abaissent rapidement. Pour maintenir une progression régulière, la firme doit diversifier ses produits et services, et exporter des produits et services vers les marchés étrangers accessibles.

Etape 3. Comparé aux producteurs nationaux, tout exportateur a des contacts plus réduits avec les commerçants et consommateurs du pays où il exporte. Il a, en outre, des difficultés dues aux obstacles administratifs et à la crainte de changements dans les politiques. Ceci l'incite, lorsque les conditions sont favorables, à produire sur place. La firme multinationale apparaît ainsi, apportant avec elle de nouvelles dimensions en matière de concurrence et d'expérience, et probablement une aptitude plus grande à repérer les potentiels de croissance des marchés étrangers [25]. Les travaux de Vernon [25] et des autres économistes versés dans l'étude des firmes multinationales n'ont pas prévu dans l'histoire d'une firme multinationale,

une quatrième étape qu'on ne peut plus exclure : la retraite organisée des marchés étrangers. Dans certains cas, même des «géants» américains (Chrysler en France, Général Motors en Argentine) se retirent avant d'avoir atteint la saturation du marché, parce que la valeur du dollar a baissé vis-à-vis de certaines monnaies (Europe, Japon...). Pour expliquer le modèle de croissance de la firme multinationale, il faut considérer aussi les facteurs externes, favorables ou défavorables. Une firme sera plus facilement internationale si l'environnement de son pays d'origine est dans une position de force.

Les instruments d'organisation disponibles, à toutes les étapes, pour entretenir la croissance et l'expansion internationale ainsi que pour acquérir les actifs nécessaires, sont nombreux : des brevets, licences, associations, fusions, absorptions et achats de firmes étrangères sont utilisés. Toutefois, le modèle souligne les effets internes à la firme et néglige les effets externes liés à un changement d'environnement. Ainsi **les multinationales des pays dont la monnaie se renforce sont dans de meilleures conditions pour s'engager dans des stratégies internationales que celles de pays dont la monnaie se déprécie.**

Pour éclairer les dimensions nationales aussi bien qu'internationales d'une firme (sans prétendre qu'une telle classification soit exempte d'arbitraire ou que l'analyse soit suffisante), trois approches sont suivies :

- les études internationales sur l'agro-alimentaire (agrobusiness) ;
- les études nationales sur la concentration et la concurrence ;
- les études sur une firme ou un marché unique sans champ géographique déterminé.

a) Les études qui couvrent l'ensemble de l'économie alimentaire sont désignées sous le nom d'**études agro-alimentaires (agrobusiness)** (Davis, Goldberg, 7). A l'origine, elles ont été conçues pour étudier les flux entre les différentes composantes de

l'économie alimentaire dans un pays ou une région [10]. Cette approche par l'agrobusiness s'est avérée assez flexible pour permettre d'étudier divers sous-systèmes de l'économie alimentaire internationale et pour montrer les liens entre la formation technique et les performances sur les marchés d'exportation. Cette dernière approche est plus particulièrement étudiée ici.

b) **Les études nationales sur la concentration et la concurrence** visent principalement à tester les théories économiques concernant, pour une branche donnée, la structure des marchés et le partage du marché ainsi que leurs effets sur les comportements de marchés. Nous signalons les aspects principaux d'un certain nombre d'études relatives à l'économie alimentaire.

c) **Les études sur une firme ou un marché unique** renseignent d'une manière systématique sur les dimensions des firmes et leur répartition par classes de dimensions ainsi que sur les tendances de l'offre, de la demande, de la technologie, des investissements... Ces études sont souvent un préalable essentiel à l'exécution d'études internationales sur l'agroalimentaire ou à des études nationales de concentration à un niveau plus élaboré. Nous nous contenterons ici, à leur sujet, de quelques remarques.

LES ETUDES INTERNATIONALES SUR L'AGRO-ALIMENTAIRE

La théorie des systèmes et l'analyse des systèmes (1) développées dans les sciences biologiques, fournissent au moins un langage utile et une série de modèles pour étudier les vastes organisations renfermant un grand nombre de sous-systèmes, de variables et de relations, organisations dont l'économie alimentaire de l'Europe de l'Ouest est un exemple. La méthodologie de la boîte noire, qui fait varier systématiquement les relations input-output identifiables, permet de préciser ultérieurement les paramètres et variables pertinents des diverses équations structurelles, elle semble donc constituer un outil satisfaisant au début de toute activité de collecte d'informations. Dans le cadre de cette méthodologie de la boîte noire, on pourrait, par exemple, étudier des relations telles que l'impact de la firme multinationale sur les industries d'amont de l'agriculture ou sur les IAA dans plusieurs pays. Une question pourrait alors être posée : quels sont les préalables typiques et les boucles de rétro-action positives et négatives incluses dans le système qui soit encouragent soit limitent la croissance de la firme multinationale dans les divers sous-systèmes de l'économie alimentaire ? D'autres variables à envisager pourraient être les variations de la part du marché occupé par les quatre ou dix plus grandes firmes dans les industries étudiées et pour chacun des pays d'Europe. Plus il y aurait d'études des secteurs clef, où les firmes multinationales occupent le sommet de la hiérarchie des sous-systèmes, et plus les chances seraient grandes d'obtenir une perspective et des comparaisons européennes.

En raison du manque de temps et de moyens, et du fait de la pénurie de données accessibles et comparables, une seule source (CEE, 1976-15) a été utilisée pour obtenir une première vue d'ensemble.

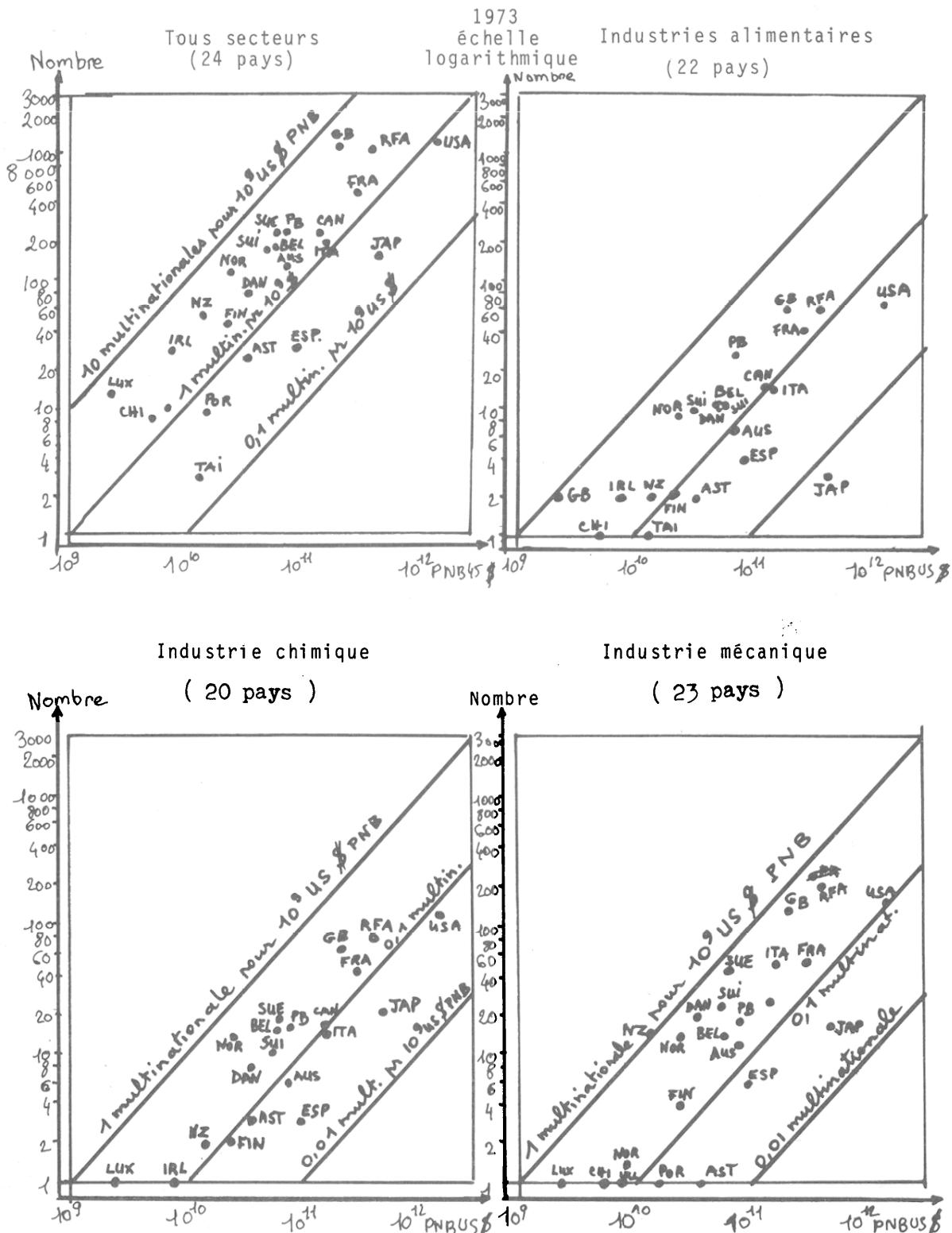
Une analyse graphique et statistique a été faite pour apporter une quantification, ou au moins un certain classement numérique à nos observations, sur le nombre de multinationales dans l'ensemble de l'économie et dans certaines branches. L'analyse graphique effectuée est essentiellement fondée sur la déclaration bien connue d'Adam Smith «la dimension du marché détermine la division du travail».

La dimension du marché est mesurée par le Produit National Brut (PNB) des pays étudiés ; la division du travail entre pays et à l'intérieur des branches est accrue par l'apparition de firmes multinationales. Telle est notre hypothèse de base. Le nombre de multinationales concernant les divers pays est donc relevé en ordonnée et le PNB en abscisse sur la figure 1. Des droites à 45° aident à mesurer le nombre de firmes multinationales par milliard de dollars US de PNB, quelles que soient les dimensions du pays en cause (les droites correspondent aux niveaux 10, 1, 0,1, 0,01). Par ce procédé graphique, une coupe-échantillon de pays industrialisés à économie de marché, ouverts à la division internationale du travail, peut être obtenue. Les résultats sont résumés ci-après.

L'ENSEMBLE DE L'ECONOMIE (TOUS SECTEURS REUNIS)

Pour établir le graphique de la page suivante, on a supposé qu'un pays devait avoir une dimension minimale d'un milliard de \$ de PNB pour être le siège d'une multinationale : c'est le cas de tous les pays européens (sauf Chypre, Malte et cinq autres territoires plus petits envoies). Dans les parties du monde où les pays sont peu développés et peu peuplés (Afrique Centrale ou Occidentale, Caraïbes, Océanie) il est plus difficile d'accéder à ce seuil économique permettant d'accueillir des multinationales (2). Avec l'accroissement des dimensions du marché national, le nombre des multinationales augmente. Mais dans les pays étudiés, il ne s'agit pas d'une relation rigide. Dans un groupe de pays européens de dimensions économiques égales, **ceux qui ont des revenus par tête plus élevés ont, en valeur relative et absolue, plus de multinationales** (ceci est visible quand on compare l'Espagne (SPA sur le graphique) avec la Suisse (SWZ), la Suède (SWE), la Belgique (BEL) et les Pays-Bas (NET). Ceci indique qu'ils sont plus intégrés dans la division internationale du travail - un fait dû peut-être à ce que, avec des revenus par tête plus élevés, la structure de la production et de la demande devient plus diversifiée. La dispersion des pays sur le graphique permet de penser que d'autres facteurs doivent être envisagés. Contrairement à la croyance populaire, Les Etats-Unis ont, en raison de leur immense marché intérieur, proportionnellement

Nombre de firmes multinationales, rapporté au produit national brut (PNB) dans des secteurs déterminés de divers pays.



moins de firmes multinationales que l'Allemagne, le Royaume-Uni ou la Suède. Dans les quatre portions du graphique, l'Autriche, le Japon et l'Espagne se retrouvent, manifestement pour d'autres raisons, près des Etats-Unis en ce qui concerne le faible degré d'intégration à l'économie internationale. Il semblerait intéressant d'entreprendre une analyse multifactorielle (qui prendrait en compte, par exemple, le PNB par tête, l'éloignement ou la proximité économique par rapport aux pays voisins ayant des marchés susceptibles d'être exploités, le degré d'avantage comparatif pour la spécialisation en certaines activités, la dotation originelle en facteurs, la part de commerce extérieur de certains marchés) ; une telle analyse pourrait expliquer la dispersion dans le nombre des multinationales par rapport au PNB. Il serait encore plus révélateur de calculer la régression non seulement du nombre de firmes par rapport au PNB mais aussi de divers indicateurs de la dimension de ces multinationales (profits, investissements, chiffre d'affaires, dépenses pour la recherche et le développement, proportion de main-d'œuvre qualifiée ...) Actuellement, les données sur ces points, qui seraient pourtant bien utiles, ne sont pas disponibles.

Les industries alimentaires (IAA)

Parmi les IAA, les deux plus grandes multinationales européennes, Nestlé (Suisse) et Unilever (Pays-Bas, Angleterre), datent de la période précédant la première guerre mondiale ; les autres multinationales ont suivi. Sur les deux portions supérieures du graphique, les mêmes tendances apparaissent dans l'ensemble des secteurs et dans les IAA : le nombre de firmes s'accroît avec les dimensions du marché du pays en cause. Cependant on peut observer que, pour la plupart des pays européens, la relation «total des multinationales/PNB» est décalée d'un logarithme ou plus par rapport à la relation «multinationales alimentaires/PNB». Les IAA se subdivisent en plusieurs secteurs, il faut rechercher quels sont les plus susceptibles de donner lieu à la division internationale du travail par les firmes multinationales.

Les facteurs qui jouent probablement un rôle stratégique pour créer des conditions potentiellement favorables à la croissance des multinationales sont nombreux et variés. On peut mentionner l'intensité capitaliste et l'intensité en travail des processus de production. Un autre facteur est l'aptitude à acheter des matières premières dans des pays étrangers, ou des zones intérieures au pays en cause, ou les deux. L'expérience concernant l'application et l'amélioration de certaines technologies spécifiques semble importante quand il s'agit de produits très orientés vers le consommateur, comme le chocolat ou le coca-cola. Sans doute il ne faut pas tirer de conclusions à partir d'un petit nombre d'observations, mais si on fait l'hypothèse d'une continuation de la croissance économique, il paraît résulter de la tendance

générale décrite que le potentiel des marchés nationaux devient de moins en moins important pour orienter les firmes multinationales des IAA.

De toute manière, même si le taux de décroissance du nombre des exploitations agricoles et le taux de croissance du nombre des firmes multinationales doublaient, il faudrait, compte tenu de l'écart massif entre les effectifs en cause, des siècles pour qu'ils deviennent égaux. Même si cette hypothèse purement théorique était satisfaite, la mainmise des multinationales sur la terre agricole ne pourrait se faire, car le prix de la terre serait encore trop élevé et la rentabilité de la production trop faible pour attirer les multinationales.

En Allemagne, vers 1975, on compte 15 000 exploitations agricoles de plus d'un hectare pour une multinationale. Le nombre correspondant pour le Royaume-Uni est de 4 400.

Toutefois, dans certaines spécialisations, ce rapport peut tomber à quelques centaines. C'est à l'intérieur de ces branches spécialisées qu'il faut voir si l'effet immédiat des firmes multinationales sur les revenus des agriculteurs, sur les prix qu'ils perçoivent et sur leur statut social est positif ou négatif. La structure et les conclusions d'une étude microéconomique de ce genre seraient précieuses si l'on pouvait disposer d'un système de référence fiable et transposable.

Les industries de la chimie et du machinisme agricole

Dans la plupart des pays industrialisés, les industries alimentaires sont encore une des plus importantes branches de l'industrie[17]. La chimie et les industries mécaniques sont aussi relativement importantes. Ces branches incluent les sous-branches fournissant des inputs à l'agriculture par la production d'engrais, de produits vétérinaires et phytopharmaceutique, de tracteurs et de machines agricoles. Le nombre total de multinationales dans le secteur de la chimie (475) et celui des industries mécaniques (816) est plus élevé que dans les IAA (365), ceci peut traduire le fait que ces industries sont mieux intégrées internationalement et aussi que la spécialisation à l'intérieur de ces industries est probablement plus facile à réaliser. En principe, cependant, la tendance générale observée se vérifie encore : le nombre de multinationales de la chimie ou de la mécanique s'accroît dans un pays en fonction de l'importance du marché que ce pays constitue. Un autre facteur susceptible d'expliquer le faible développement des multinationales dans les IAA est que les économies d'échelle dans la production et la commercialisation sont très vite compensées par un accroissement des coûts de transport. En outre, les budgets de recherche dans les IAA sont restreints et les aliments restent de nature organique.

Compte tenu des grandes dimensions de nombreuses multinationales dans le secteur de la chimie et dans l'industrie des tracteurs, l'impact ressenti en agriculture peut être repéré avec

certitude. Mais les produits sont standardisés. Il sont produits par de nombreux agriculteurs et par de nombreuses firmes se faisant concurrence. A long terme ceux-ci, agissant par l'intermédiaire de leurs agents d'achat (coopératives, commerçants), déterminent d'une manière notable leurs conditions de marché. A titre de règle empirique nous pouvons conclure que, dans le contexte européen, il y a, toutes industries réunies, au maximum six firmes multinationales par milliard de dollars de PNB et ceci quelles que soient les dimensions et la spécialisation des pays. Pour les branches spécifiques étudiées (IAA, chimie, mécanique) il faudrait en général, pour atteindre un même nombre maximum de multinationales, un marché au moins dix fois plus vaste, de l'ordre de dix milliards de dollars. Toutefois de nombreux éléments moins favorables peuvent réduire la potentialité d'un pays à devenir le siège d'une multinationale : un bas revenu par tête, une pénurie de technicité dans les arts de l'ingénieur ou d'aptitude à l'organisation, l'éloignement économique ou des barrières politiques empêchant que des pays profitent mutuellement du potentiel de croissance des marchés voisins ... (3)

Un test statistique

Pour résumer numériquement les développements précédents, un test statistique a été effectué sur des équations linéaires entre valeurs logarithmiques des variables ajustées aux données du graphique 1 (voir tableau 2). L'ajustement est statistiquement suffisant si on applique les tests usuels (R^2 , t, F et Durbin-Watson). Un accroissement du PNB de 10% conduit à une augmentation de 8,8% du nombre des multinationales pour l'ensemble des industries (équation 1), de 6,6% pour les IAA (équation 2), de 8,2% pour la chimie (équation 3), et de 9,1% pour les industries mécaniques (équation 4).

Quelles conclusions peut-on tirer de ces résultats ? L'analyse par coupe-échantillon de diverses industries et pays, effectuée avec des données assez récentes (1973-1974), conforte l'hypothèse selon laquelle la dimension du marché détermine la division internationale du travail pratiquée par la firme multinationale. L'impact sur l'agriculture de la firme multinationale change, d'après ce test statistique, d'une manière spécifique proportionnellement aux dimensions du marché mesurées par le PNB. Il semblerait intéressant d'explorer la piste que constituerait un modèle statistique plus raffiné, qui incluerait des variables économiques et techniques plus nombreuses, et qui éclairerait les paramètres des diverses industries d'amont de l'agriculture, ainsi que les diverses branches des IAA.

LES ETUDES NATIONALES SUR LA CONCENTRATION ET LA CONCURRENCE

L'un des dogmes de base de l'économie du marché est l'hypothèse qu'il y a corrélation entre le degré de concurrence et le taux de progrès économique. La

mise en œuvre d'une concentration, ou d'une réduction du nombre de firmes dans une branche, sont pour les tenants de cette philosophie, source d'inquiétude : d'immenses firmes multinationales pourraient progressivement par leur pouvoir d'organisation, réduire la concurrence sur les marchés. Karl Marx fut l'un des premiers économistes qui émit la prévision selon laquelle il y aurait une concentration accrue de la production industrielle dans les firmes capitalistes, accompagnée d'une réduction de la concurrence. Les observations concrètes ne sont toutefois pas aussi nettes. Il peut être soutenu avec raison qu'une réduction du nombre des firmes accroît la concurrence [11]. Le phénomène appelé concentration a donc suscité une littérature abondante écrite par des juristes, des statisticiens, des sociologues, des économistes, des philosophes et des politiciens. Mais malgré leurs efforts il n'est pas possible de parvenir à des conclusions générales. Chaque observation semble constituer un cas spécial. La littérature est caractérisée par des discussions vagues sur les effets futurs possibles et probables de la concentration. Des difficultés du même ordre doivent surgir si l'on cherche, à partir d'études sur la concentration, à tirer des conclusions concernant son impact sur l'agriculture. Toutefois, malgré la vaste marge d'incertitude entourant ces études, elles ont au moins le mérite de préciser les dimensions et répartitions par classes de dimensions des firmes d'un pays dans les différentes branches des IAA. Mais des efforts particuliers seraient nécessaires pour replacer ces études nationales dans une perspective européenne. La Commission de la CEE a présenté, dès 1967, un rapport d'un groupe d'experts sur les causes et effets de la concentration [14]. Ces experts ont fait des propositions sur les secteurs à étudier et les méthodes à employer. Plusieurs études sectorielles nationales ont été faites portant entre autres sur les IAA (Breitenacher, 1976 [4], de Jong et al, 1974 [13], Rastoin et al 1974 [19], Development Analysis Ltd., 1975 [8] et 1977 [9], Smith, 1975 [23]). Malheureusement, il n'a pas été fait de rapport de synthèse. Les principales difficultés d'évaluation, dans un contexte européen, des résultats de ces études sur la concentration peuvent être regroupées sous trois aspects : méthodologie, champ de référence, histoire.

Méthodologie. - Les statisticiens ont mis au point divers indicateurs de la concentration permettant de décrire les grandes différences entre pays dans les répartitions par dimensions des firmes opérant sur un marché (Grosskopf, Alter, 1978 - 12). Dans ces études, toutefois, le marché lui-même n'a pas de structure spatiale : il est considéré comme ponctuel. Si, pour un pays, deux marchés de l'économie alimentaire ont le même indice de concentration, on ne peut pas en tirer de conclusion solide sur le degré de concurrence qui règne et son impact sur les agriculteurs. Dans la comparaison à l'échelle nationale des ces deux marchés, il faudrait faire intervenir, avec des pondérations différentes : les densités de production et de consommation, la

diversification des produits, les dimensions minimales nécessaires pour pouvoir produire, les potentialités techniques d'innovation.

Champ de référence.- Les progrès de l'intégration économique en Europe réduisant l'importance du territoire national en tant qu'unité d'analyse en matière de concurrence et de concentration, la zone d'action d'une firme devient plutôt une variable dépendant du temps et des marchés. Ceci n'apparaît pas dans les données produites par les diverses administrations nationales qui restent liées à l'espace national. Ainsi un accroissement, au cours d'une période de temps, d'un indice de concentration pourrait être compensé radicalement par les effets d'une concurrence étrangère accrue. Il faut donc examiner avec beaucoup de sens pratique la valeur de ces indices de concentration pour l'élaboration des politiques économiques nationales.

Histoire.- Les industries agricoles d'amont et les diverses branches des IAA ont, dans les pays et régions d'Europe, leur propre histoire originale. Pour parvenir à bien comprendre des évolutions en matière de concentration et des niveaux de concurrence, il faut une connaissance historique des firmes, des institutions, des marchés. Quelques exemples peuvent être cités.

Dans les diverses branches de l'économie alimentaire, ceux qui démarrent tôt et ceux qui sont venus plus tard se font concurrence pour vendre aux consommateurs sur les marchés européens. Prendre le départ tôt peut être un avantage : mais si de nouvelles technologies réduisant le coût deviennent disponibles ou si de nouveaux produits deviennent susceptibles d'être produits, il se peut que celui qui arrive tard soit avantagé par rapport à celui qui a démarré tôt. Des producteurs sur de petits marchés nationaux ont pu être forcés à développer des aptitudes à exporter plus tôt que ceux des pays plus grands qui pouvaient fonder leur croissance sur le marché intérieur. En revanche, les producteurs des pays à large marché intérieur peuvent probablement atteindre plus tôt des dimensions de firmes plus grandes avec des coûts moyens de production et de commercialisation plus faibles - ce qui leur donne un avantage comparatif pour exporter sur les marchés des autres pays.

Quelles que soient les explications fondamentales des causes de la concentration des firmes, ce qui intéresse l'agriculteur c'est le revenu et la stabilité qu'une grande firme procure comparée aux autres firmes. Et s'ils sont avantageux dans le long terme pour les agriculteurs, ceux-ci seront enclins à accepter ces grandes firmes, qu'elles soient nationales ou multinationales, capitalistes ou coopératives.

LES ETUDES PORTANT SUR UNE FIRME OU UN MARCHE UNIQUE

Le survol que nous venons de tenter de l'impact de la firme multinationale sur l'agriculture dans divers pays a été fait à haute altitude. Les études portant sur

une firme ou un marché unique peuvent éviter certaines des déficiences les plus manifestes de l'approche que nous venons de décrire, car elles nous permettent d'analyser en des termes moins rigides les conditions de croissance et de déclin des firmes multinationales. Cette approche permet de repérer les divers liens financiers, d'organisation et de personnes parmi les firmes qui apparaissent, fusionnent et disparaissent. Mais ceci peut devenir une faiblesse majeure si la croissance des grandes firmes est vue sans tenir compte des contraintes résultant des dimensions et des règles spécifiques de chaque marché. Cette approche peut déboucher sur une vue de taupe qui voudrait, de sa taupinière, comprendre tout le monde végétal et animal. Par conséquent, il faut combiner à cette vue étroite, une vue à haute altitude pour obtenir une perspective plus large sur l'impact de la firme multinationale sur l'agriculture.

Un examen rapide de la littérature accessible dans les revues européennes d'économie rurale des années récentes révèle que les études pertinentes de firmes ou marchés uniques sont rares et éloignées les unes des autres. Elles sont en outre très inégalement réparties selon les pays et les branches de l'économie alimentaire. Ce sont divers auteurs français [5, 6, 20] qui, depuis la publication en 1967 du livre bien connu de J. J. Servan-Schreiber «Le défi américain» [21] ont été les plus actifs dans les recherches sur l'économie alimentaire.

Toutefois, dans tous les pays, il semble que les études portent surtout sur les IAA. Les industries de l'amont agricole (engrais, tracteurs, aliments du bétail, carburants) sont rarement étudiées - à quelques exceptions près [2, 16, 18, 22]. Ceci est surprenant, car les dimensions moyennes de ces firmes dépassent de beaucoup celles des IAA, leur internationalisation est poussée et leur effet sur l'efficacité de l'agriculture est marqué. Les études analysant des firmes se livrant au commerce intercontinental ou intra-européen des céréales, des oléagineux et tourteaux, des produits animaux et tropicaux, sont presque totalement négligées. En revanche, il y a plusieurs recherches centrées sur l'impact de la centralisation des achats, par des firmes alimentaires nationales de gros ou de distribution de masse, sur l'intégration verticale en agriculture.

Cet examen de la littérature mène à la conclusion que les diverses composantes de l'économie alimentaire n'ont pas donné lieu à une densité de recherche en rapport avec leur importance économique. Chaque fois que, dans le passé, l'accès à l'information a été facilité - comme dans le secteur de la vente au détail - des segments de la communauté des chercheurs ont été attirés. Toutefois, la production de données s'est faite d'une manière déséquilibrée qui ne reflète pas les changements structurels et l'interdépendance entre les diverses composantes de l'économie alimentaire ; avec les moyens de recherche actuels, il est donc difficile d'obtenir une vue d'ensemble équilibrée.

REMARQUES EN GUISE DE CONCLUSION

L'état de nos connaissances concrètes au sujet de l'impact des firmes multinationales sur l'agriculture s'est amélioré au cours des ans. Mais les connaissances acquises demeurent dispersées, peu cohérentes et biaisées : en outre, elles ne sont pas ramenées à un dénominateur commun qui permettrait de fournir une perspective européenne. L'opinion du rapporteur est que les économistes ruraux failliront à leur mission, qui est de contribuer à une meilleure connaissance de l'économie alimentaire, si de nouveaux programmes de recherches ne sont pas lancés et poursuivis dans diverses écoles avancées. Il faut que des ressources accrues, sous formes de talents, de crédits et d'institutions, soient consacrés à ces secteurs pour que l'impact des firmes multinationales en agriculture et sur l'agriculture puisse être mieux mesuré et que des recommandations soient faites sur les politiques à suivre.

Outre le manque de données satisfaisantes, il faut reconnaître qu'il y a des insuffisances conceptuelles.

Les diplômés des départements d'économie rurale ne reçoivent pas une formation poussée en économie internationale. En outre, la connaissance des principales langues européennes constitue une des conditions préalables à de véritables efforts de recherches ; mais actuellement, dans les programmes des études, l'acquisition - coûteuse en temps - d'une dextérité en mathématiques et statistiques fait concurrence, avec plus ou moins de succès, à l'apprentissage des langues étrangères.

Il serait très souhaitable que les sujets doués approfondissent cette double étude. Il me semble, sans avoir fait une enquête très poussée, qu'il y a de moins en moins de thèses de doctorat à forte orientation européenne. Ceci est la triste conséquence du fait que la plupart des programmes d'études d'économie rurale en Europe ne sont certainement pas pleinement adaptés aux défis de notre temps.

Tableau 1. — Comparaison entre le nombre de firmes multinationales et le PNB pour divers pays et branches

PAYS (a) et symbole	PNB	1974 (millions \$ US)	NOMBRE DE FIRMES MULTINATIONALES 1972/73						
			Ensemble de l'économie	IAA		Chimie		Industries mécaniques	
				b	Nbre	% de b	Nbre	% de b	Nbre
Australie	AUS	71 080	138	7	5,1	6	4,3	12	8,7
Autriche	AST	33 310	27	2	7,4	3	11,1	1	3,7
Belgique	BEC	55 430	199	11	5,5	16	8,0	14	7,0
Canada	CAN	139 260	249	15	6,0	18	7,2	26	10,4
Danemark	DEN	32 470	85	10	11,8	8	9,4	20	23,5
Finlande	FIN	22 030	50	2	4,0	2	4,0	4	8,0
France	FRA	285 780	508	41	8,1	45	8,9	53	10,4
Allemagne (RF)	GFR	388 670	1 174	60	5,1	81	6,9	201	17,1
Hong-Kong	HOG	6 850	11	—	—	—	—	1	9,1
Irlande	IRL	7 170	30	2	6,7	1	3,3	1	3,3
Italie	ITA	156 510	201	15	7,5	15	7,5	51	25,4
Japon	JAP	446 026	168	3	1,8	22	13,1	17	10,1
Luxembourg	LUX	2 180	14	2	14,3	1	7,1	1	7,1
Pays-Bas	NET	71 120	25	26	10,8	17	6,8	18	7,2
Nlle Zélande	NEW	13 070	50	2	3,4	2	3,4	15	25,9
Norvège	NOR	23 360	125	9	7,2	14	11,2	14	11,2
Portugal	POR	14 650	10	—	—	—	—	1	10,0
Singapour	SIN	4 970	9	1	11,1	—	—	1	11,1
Espagne	SPA	87 250	32	4	12,5	3	9,4	6	18,8
Suède	SWE	59 100	254	11	4,3	19	7,5	46	18,1
Suisse	SWZ	50 680	190	11	5,8	11	5,8	24	12,6
Taiwan	TAI	12 710	3	1	33,3	—	—	—	—
Royaume-Uni	UK	200 830	1 205	62	5,1	66	5,5	136	11,3
Etats-Unis	USA	1 413 530	1 132	67	5,1	125	9,5	153	11,6
Totaux		6 308	365	5,8	475	7,5	816	12,9	

(a) Sauf Malaisie et Liechtenstein

Sources : Banque Mondiale et CEE (18)

Tableau 2. — Régressions entre le nombre de multinationales pour l'ensemble de l'économie et diverses branches, et le PNB pour diverses séries de pays (1973)

REGRESSION		Nombre de pays	Ordonné à l'origine	Variable indépendante	Coefficients	
Variable dépendante	Nombre de multinationales dans :				PNB	
1 l'ensemble de l'économie	24	2,142	0,876 (0,122)	R ²	0,689	
				S	0,401	
				F	51,960*	
2 les IAA	22	- 2,250	0,660 (0,120) 5,500*	D.W.	2,645*	
				R ²	0,582	
				S	0,376	
3 la chimie	20	- 2,914	0,816 (0,106) 7,698*	F	30,268*	
				R ²	0,756	
				S	0,302	
4 les industries mécaniques	23	- 3,245	0,914 (0,131) 6,977*	F	59,723*	
				R ²	0,685	
				S	0,425	
				F	48,811*	
				D.W.	2,086*	

Note : le coefficient de corrélation R² est ajusté pour tenir compte des degrés de liberté. L'écart-type des paramètres estimés est indiqué entre parenthèses. Les valeurs significatives au niveau de 5 % sont marquées d'une astérisque*. Le test de Durbin-Watson (D.W.) ne montre pas de corrélation sérielle. Les équations sont linéaires entre les logarithmes des variables.

NOTES

Je tiens à exprimer ici ma reconnaissance à Andrea BELTER et Eckhard RAPELIUS qui m'ont aidé dans mes calculs.

(1) En raison des contraintes de temps ayant pesé sur la préparation du présent article, il n'a pas été possible de faire une étude complète de la littérature d'Europe occidentale sur le sujet. Les références citées reflètent donc de ce fait à la fois l'état de la connaissance de l'auteur et les limites de longueur liées à la nature de cet article.

(2) Il est important aussi de noter que la détermination des dimensions minimales du marché ne dépend pas seulement du PNB mais aussi du type d'activité. Pour démontrer, avec quelques chances de succès, une industrie de l'automobile ou de l'aviation, il faut un marché national plus important que pour une industrie alimentaire. Le seuil d'un milliard de dollars de PNB comme minimum de dimensions du marché semble être valable seulement pour de grands groupes d'activités. Il faut noter, en outre, que l'analyse présentée ici se limite aux pays occidentaux industrialisés. Des données et analyses sur l'impact des firmes multinationales en Europe de l'Est peuvent être trouvées dans Wilczynski (26).

(3) Des études historiques sur l'émergence des firmes multinationales dans diverses industries au Japon, à Hong-Kong ou à Taiwan, pourraient démontrer que, malgré les conditions très défavorables qui régnaient il y a plusieurs décennies, une spécialisation systématique et l'accumulation continue de formes d'habileté technique rares en électronique et en textiles ont constitué une stratégie menant à la réussite. De minuscules Etats offrant des abris en matière de fiscalité ont une potentialité encore plus grande à accueillir des multinationales. Toutefois, l'inégalité dans les dimensions démographiques, géographiques et économiques des pays est un motif d'inquiétude dans les débats internationaux. Expliquer pourquoi certains Etats ou territoires semblent survivre malgré leurs faibles dimensions, ou déterminer quelles pourraient être les dimensions minimales ou optimales des pays à l'époque actuelle, dépasse toutefois le domaine de l'économiste. Mais il faut rejeter les opinions de certains spécialistes de sciences politiques qui prétendent, sur la base de rares données, disposer d'une explication unique sur l'apparition de l'impact des firmes multinationales.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- (1) BAETGE, J., Systemtheorie. In : Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften, Bd. 7 Stuttgart, New York, Tübingen, Göttingen, Zürich, 1977, pp. 510-534.
- (2) BELTER, A., Struktur und Entwicklung der Weltdüngemittelindustrie. Diplomarbeit. Kiel, 1977.
- (3) BORNSCHIER V., Wachstum, Konzentration und Multinationalisierung von industrieunternehmen. Frauenfeld, Stuttgart, 1976.
- (4) BREITENACHER, M., Untersuchung zur Konzentrationsentwicklung in ausgewählten Branchen und Produktgruppen der Ernährungsindustrie in Deutschland, Munich, 1976.
- (5) BYE P., MOUNIER A., L'internationalisation du capital des industries agricoles et alimentaires, IREP, Grenoble, 1972.
- (6) BYE P., MOLLARD A., MOUNIER A., Firmes internationales, politique de l'Etat et évolution de l'agriculture, IREP, Grenoble, 1973.
- (7) DAVIS J.H. and GOLDBERG R.A., A Concept of Agribusiness, Boston (Mass.), USA, 1957.
- (8) Development Analysis Ltd., A Study of the Evolution of Concentration in the Food Industry of the United Kingdom. Part I. Industry Structure & Concentration 1969-1972. CEE, Bruxelles, 1977.
- (9) Development Analysis Ltd., A Study of the Evolution of Concentration in the Beverages Industry, Part I. Industry Structure & Concentration 1969-1974. CEE, Bruxelles, 1977.
- (10) GOLDBERG R.A., Agribusiness Coordination. A System Approach to the Wheat, Soybean and Floride Orange Economies. Boston (Mass.), USA, 1968.
- (11) GROSSKOPF W., Landwirtschaft und Ernährungsindustrie. Entwicklung der Wettbewerbsbeziehungen. In : G. Weinschenk (ed.), Die Künftige Entwicklung der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaus e. V., Band 10). Munich, Berne, Vienne, 1973, pp. 225-247.
- (12) GROSSKOPF W. and Alter R., Auswirkungen der Veränderungen bei Ernährungsindustrie, Ernährungshandwerk und Lebensmittelhandel infolge verstärkter Unternehmenskonzentration unter internationaler Verflechtung. Institut für Agrarökonomie der Universität Göttingen. Göttingen, 1978.
- (13) DE JONG H.V., KARSSEN W., KLOPPER C., DE LANGE R., SMOLDERS A.H., Report on Concentration in the Dutch Food Industry. CEE, Bruxelles, 1974.
- (14) Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Generaldirektion Wettbewerb. Ursachen über die Wirkungen der Konzentration. Bericht einer Sachverständigengruppe. Bruxelles, 1967.
- (15) Kommission der Europäische Gemeinschaften, Studie der multinationalen Unternehmen. Band I. Bruxelles, Luxembourg, 1976.
- (16) KULDRLÉ R.T., Agricultural Tractors : A World Industry Study. Cambridge (Mass.), USA, 1975.
- (17) LENEL H.O., Konzentration. In : Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften, Band 4. Stuttgart, New York, Tübingen, Göttingen, Zürich, 1978, pp. 540-564.
- (18) RAPELIUS E., Struktur und Entwicklung der Sclerper-industrie in der Bundesrepublik Deutschland, der Deutschen Demokratischen Republik und anderen Länder. In : Neure Entwicklungen von Organisation und Technologie der Landwirtschaft in Ost und West. Ed. A. Weber et M. Gregeren (Agrarwirtschaft, Sonderheft 61). Hannovre, 1975, pp. 374-409.
- (19) RASTOIN J.L., GHERSI G., CASTAGNOS M., L'évolution de la concentration dans l'industrie agro-alimentaire en France. Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier, Montpellier, 1974.
- (20) RASTOIN J.L. avec collaboration de BELLOSTAS J., LAHON D., MARTINEZ J., NAKAK N., Les cent premiers groupes mondiaux de l'industrie agro-alimentaire. Montpellier, 1976.
- (21) SERVAN-SCHREIBER J.J., Le défi américain. Paris, 1967.
- (22) SCOTT H.G. and SMITH D.J., Demand for Farm Machinery-Western Europe Royal Commission on Farm Machinery. Study N° 9, Ottawa, 1970.
- (23) SMITH L.P.F., Report on Concentration in the Irish Food Processing Industry 1968-1973, CEE, Bruxelles, 1975.
- (24) VERNON R., Sovereignty at Bay. The Multinational Spray of US enterprises New York, Londres, 1971.
- (25) VERNON R., Storm over the Multinationals. The real Issues. Cambridge (Mass.), 1977.
- (26) WILCZYNISKI J., The Multinationals and East-West Relations. Towards Transidéologique Collaboration. Boulder/Colorado, 1976.