



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.

Les industries agricoles et alimentaires : croissance et crise

Michel Delattre

Citer ce document / Cite this document :

Delattre Michel. Les industries agricoles et alimentaires : croissance et crise. In: Économie rurale. N°139, 1980. pp. 42-49;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1980.2734>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1980_num_139_1_2734

Fichier pdf généré le 08/05/2018

Résumé

Grâce à la série des comptes 1959-1979, il est possible de replacer l'évolution des industries alimentaires face à la crise dans une perspective plus longue. La première caractéristique de ce secteur est le poids de la demande des ménages dans ses débouchés. Cette consommation connaît traditionnellement une progression lente mais régulière. Avec la crise, et le freinage du pouvoir d'achat des ménages, la consommation alimentaire a dû elle aussi marquer le pas, même si cela s'est fait avec un certain retard. Ce freinage de la demande a évidemment pesé sur la croissance de la production. Cependant la crise s'est traduite ici de manière tout-à-fait spécifique : on a seulement observé un ralentissement de la croissance pendant les années 1975-1977, et une reprise assez nette depuis. En effet, la production des industries alimentaires est aussi dépendante de l'offre en produits agricoles ; celle-ci a été très médiocre en 1976-1977 et au contraire très dynamique depuis. L'ajustement entre la demande et une offre en partie autonome se fait soit par les stocks, soit par les échanges extérieurs. Ceux-ci n'avaient cessé de s'améliorer entre 1965 et 1974, puis ils se sont nettement dégradés jusqu'en 1978 et à nouveau redressés en 1979. Face au ralentissement de la croissance, les entreprises de l'alimentaire ont ajusté leur niveau d'activité beaucoup plus par la réduction de la durée du travail que par la diminution des effectifs. Leur effort d'investissement qui s'était relâché dès 1970, n'a cessé de se réduire, notamment à cause des problèmes de rentabilité qu'elles connaissent depuis 1967 et qui n'ont fait que s'aggraver dans la crise.

Abstract

Based on a series of reports stretching from 1959 to 1979, it is possible to revise the evolution of food industry during the crisis in a more long-term perspective. The first specific feature of the sector is the proportion of households consumption in the demand for its product.

In the sixties, the progression of this demand was moderate but regular. With the crisis and the reduction of households purchasing power, food spending was finally reduced, even if it appeared in this area later than in other sectors. That declining domestic demand clearly played a key role in slowing down production growth. However, the crisis has taken on a specific pattern in this sector : it only shows a reduced production growth for the years 1975-1977, and a recovery since 1978. For the second characteristic of food industry is its dependence to agricultural produce offer. That offer was rather bad in 1976-1977, but its progression is very important since 1978. Adjustment between offer and demand shows the role of the stocks and of the foreign trade. The commercial balance had regularly increased from 1965 to 1974. After a spectacular reduction until 1978, it recovered in 1979 its 1974 level. Facing with growth reduction, food firms have adjusted their activity reducing much more the working time than the number of workers. Their investment rate began to decrease very early in 1970, in relation to profit trouble appeared as far back as 1967.

LES INDUSTRIES AGRICOLES ET ALIMENTAIRES : CROISSANCE ET CRISE

Michel DELATTRE
INSEE

Grâce à la série des comptes 1959-1979, il est possible de replacer l'évolution des industries alimentaires face à la crise dans une perspective plus longue. La première caractéristique de ce secteur est le poids de la demande des ménages dans ses débouchés. Cette consommation connaît traditionnellement une progression lente mais régulière. Avec la crise, et le freinage du pouvoir d'achat des ménages, la consommation alimentaire a dû elle aussi marquer le pas, même si cela s'est fait avec un certain retard. Ce freinage de la demande a évidemment pesé sur la croissance de la production. Cependant la crise s'est traduite ici de manière tout-à-fait spécifique : on a seulement observé un ralentissement de la croissance pendant les années 1975-1977, et une reprise assez nette depuis. En effet, la production des industries alimentaires est aussi dépendante de l'offre en produits agricoles ; celle-ci a été très médiocre en 1976-1977 et au contraire très dynamique depuis. L'ajustement entre la demande et une offre en partie autonome se fait soit par les stocks, soit par les échanges extérieurs. Ceux-ci n'avaient cessé de s'améliorer entre 1965 et 1974, puis ils se sont nettement dégradés jusqu'en 1978 et à nouveau redressés en 1979. Face au ralentissement de la croissance, les entreprises de l'alimentaire ont ajusté leur niveau d'activité beaucoup plus par la réduction de la durée du travail que par la diminution des effectifs. Leur effort d'investissement qui s'était relâché dès 1970, n'a cessé de se réduire, notamment à cause des problèmes de rentabilité qu'elles connaissent depuis 1967 et qui n'ont fait que s'aggraver dans la crise.

FOOD INDUSTRY : GROWTH AND CRISIS

Based on a series of reports stretching from 1959 to 1979, it is possible to revise the evolution of food industry during the crisis in a more long-term perspective. The first specific feature of the sector is the proportion of households consumption in the demand for its product.

In the sixties, the progression of this demand was moderate but regular. With the crisis and the reduction of households purchasing power, food spending was finally reduced, even if it appeared in this area later than in other sectors. That declining domestic demand clearly played a key role in slowing down production growth. However, the crisis has taken on a specific pattern in this sector : it only shows a reduced production growth for the years 1975-1977, and a recovery since 1978. For the second characteristic of food industry is its dependence to agricultural produce offer. That offer was rather bad in 1976-1977, but its progression is very important since 1978. Adjustment between offer and demand shows the role of the stocks and of the foreign trade. The commercial balance had regularly increased from 1965 to 1974. After a spectacular reduction until 1978, it recovered in 1979 its 1974 level. Facing with growth reduction, food firms have adjusted their activity reducing much more the working time than the number of workers. Their investment rate began to decrease very early in 1970, in relation to profit trouble appeared as far back as 1967.

QUELLES INDUSTRIES AGRICOLES ET ALIMENTAIRES ?

On parle beaucoup depuis quelques temps des industries agro-alimentaires, ou de l'agro-alimentaire. Toutefois, l'objet de ces déclarations ou de ces études est souvent mal précisé, et varie d'un texte à l'autre.

La plupart des chiffres cités ici concernent la branche des Industries Agricoles et Alimentaires de la Comptabilité Nationale. Autrement dit ils se réfèrent à un ensemble de produits clairement définis et aux entreprises ou fractions d'entreprises dont l'activité principale est la fabrication de ces produits.

Les produits sont ceux des classes 35 à 42 de la nomenclature d'activités et de produits de 1973 :

35 - Viandes et conserves de viandes. 36 - Lait et produits laitiers. 37 - Conserves. 38 - Pain et pâtisserie. 39 - Produits du travail du grain. 40 - Produits alimentaires divers. 41 - Boissons et alcools. 42 - Produits à base de tabac.

Un tel champ pose évidemment divers problèmes, dont nous citerons les deux principaux. D'abord la séparation entre IAA d'une part et agriculture d'autre part : si le champagne est bien classé dans les produits des IAA, les autres vins sont exclus de ce champ et considérés com-

me produits de l'agriculture. Ensuite la grande hétérogénéité des produits des IAA, notamment au point de vue de leur degré d'élaboration.

Sont en effet regroupés des produits de masse, issus d'une simple transformation d'un produit agricole, tels la poudre de lait ou le sucre, et des produits beaucoup plus élaborés, comme les plats cuisinés ou les petits déjeuners.

Quant aux entreprises qui fabriquent ces divers produits, elles témoignent de la diversité encore plus grande des structures productives. Les grandes sociétés de la sucrerie ou de l'huilerie côtoient ainsi la masse des artisans-boulangers de nos quartiers.

Quelle que soit la pertinence de ce champ d'analyse, il se réfère à la nomenclature officielle de 1973, progressivement adoptée par tous les organismes qui fournissent l'information statistique. Il permet donc la mise en cohérence de ces diverses sources, qui est très éclairante pour l'analyse économique.

Ensuite, et plus fondamentalement, l'étude des chiffres elle-même montre que par delà leur diversité, les IAA ont leur spécificité au sein de l'économie française. Nous allons préciser ces caractéristiques (1).

Ce choix d'un point de vue plutôt macro-économique ne retire évidemment rien à la nécessité de mener des études détaillées sur tel ou tel groupe de produits ou d'entreprises. De telles analyses sont parfois indispensables pour comprendre l'évolution générale de la branche elle-même.

LORSQUE LES MENAGES FREINENT LEUR CONSOMMATION

La première caractéristique est qu'il s'agit d'une branche d'aval. La consommation des ménages à domicile représente les deux tiers du débouché ; si l'on ajoute la consommation dans les hôtels-café-restaurants, on atteint la proportion des trois quarts. Alors que pour la branche dite des biens de consommation courante, elle est inférieure à 60 %.

On comprend que l'évolution de la situation et du comportement des ménages ait beaucoup d'importance pour les IAA. La consommation des ménages en produits des industries agricoles et alimentaires connaît traditionnellement une progression lente mais régulière. Lente car, entre 1959 et 1974, le taux moyen de croissance était de 3,8 % en volume par an, contre 5,5 % pour l'ensemble des biens et services et 7,3 % pour les autres produits industriels ; sur la période, la part de ces produits alimentaires dans la consommation est passée de 23 à 18 %. Régulière, car ce taux n'a jamais été supérieur à 4,5 %, ni inférieur à 2,9 %.

Cette régularité traduit l'inélasticité relative de la consommation alimentaire des ménages. Les élasticité à court terme des dépenses d'alimentation permettent de préciser cette faible sensibilité aux fluctuations conjoncturelles : si l'élasticité par rapport au prix relatif est tout-à-fait moyenne (- 0,5), l'élasticité-revenu est particulièrement faible (0,3 comme pour le poste hygiène et santé, alors que pour les autres fonctions de consommation, elle est comprise entre 0,5 et 2,0). Autrement dit, si la variation du revenu des ménages est une année supérieure de

1 % à la tendance, la croissance de la demande alimentaire s'écarte de 0,3 % de la moyenne ; pour l'habillement, cette variation est de 2 %.

La faible croissance moyenne de la demande des ménages est également à mettre en relation avec la faible élasticité-revenu, à long terme cette fois : 0,4 contre 0,7 à 3,2 pour les autres postes du budget. Le plan de stabilisation (contrôle des prix, blocage des salaires) de 1963 n'a pas eu d'impact sur la consommation de produits alimentaires, alors que la consommation totale des ménages a été fortement freinée (tableau 1).

Tableau 1. – Croissance annuelle moyenne en volume de la consommation

	1959-64	64-68	68-74	74-79
Produits des IAA	3,6	3,9	3,4	2,4
Tous biens et services	6,1	4,4	5,2	4,1

On remarque au contraire après 1964 une légère accélération, qui s'explique par la forte baisse du prix relatif, le contrôle des prix ayant été particulièrement efficace dans ce secteur (tableau 2).

Tableau 2. – Hausse annuelle moyenne des prix à la consommation

		64-68	68-74	74-79
Produits des IAA	4,4	2,4	6,8	9,8
Tous biens et services	4,2	3,5	7,4	9,7
Prix relatif	0,2	- 1,1	- 0,6	+ 0,1

A partir de 1968, un mouvement nouveau se dessine. La montée des prix des produits alimentaires se fait de plus en plus vive mais reste inférieure à celle de l'ensemble des biens et services.

Malgré cette poursuite de la baisse du prix relatif, et alors que les gains de pouvoir d'achat obtenus après 1968 permettent une accélération de la consommation, la demande adressée aux IAA se ralentit une première fois.

On peut être tenté de voir là l'effet d'un phénomène structurel. Il s'agirait d'une transformation de la norme de consommation, caractérisée notamment pour une certaine saturation de la demande alimentaire.

En 1974, la relance de l'inflation et le freinage du pouvoir d'achat qui s'ensuit entraînent un véritable tassement de la consommation totale des ménages, bientôt aggravé par la montée du taux d'épargne face à l'insécurité.

Tableau 3. – Evolution du pouvoir d'achat et taux d'épargne des ménages

	1959-64	64-68	68-74	73-70
Pouvoir d'achat du revenu disponible brut	6,5	4,4	6,2	3,8
Taux d'épargne (%)	15,1	15,8	16,1	17,6

Pour les produits des IAA, la croissance se poursuit au rythme ralenti qui est le sien depuis 1968 : l'année 1974 est la seule où la consommation des ménages en produits des IAA ait augmenté plus vite que la moyenne.

A partir de 1975, la demande s'infléchit à nouveau. Depuis lors la hausse moyenne annuelle est de 2,4 %, soit 1 ou 1,5 point de moins que dans les périodes passées.

Ainsi, sous l'effet du ralentissement du pouvoir d'achat, la consommation alimentaire des ménages a dû elle aussi marquer le pas, même si cela s'est fait avec un certain retard ; ce freinage n'a cependant rien d'extraordinaire si on l'analyse en termes d'élasticités.

Bien plus, ce ralentissement touche aussi bien les produits dont la demande est la plus dynamique, comme les boissons ou les conserves, que les produits dont la consommation augmente lentement en moyenne comme les produits laitiers.

SEULEMENT UN CHANGEMENT DE TENDANCE

Comparée à celle des grands secteurs industriels, la croissance de la production des industries agricoles et alimentaires apparaît modeste : entre 1959 et 1973, 3,8 % par an en moyenne contre 5,6 % pour les biens de consommation courante, 6,6 % pour les biens intermédiaires et 8,3 % pour les biens d'équipement.

On ne s'étonnera pas de constater que cette période de croissance s'articule en trois phases calquées sur l'évolution de la consommation des ménages, et tout-à-fait originales par rapport à la croissance de l'ensemble de l'industrie ou de l'économie nationale (tableau 4).

Tableau 4. – Croissance annuelle en volume (%)

	1959-64	64-68	68-74	74-79
Production des IAA	3,8	4,5	3,5	3,0
Production industrielle totale	6,8	4,6	6,4	2,2
Production intérieure brute	6,2	4,7	5,4	3,0

Toutefois la demande des ménages n'explique pas tout ; en particulier le ralentissement de la croissance après 1968 est beaucoup plus net pour la production que pour la consommation. Il faut en effet tenir compte de la seconde caractéristique structurelle des IAA : une liaison très forte et très particulière avec l'agriculture. Très forte, car 80 % des consommations intermédiaires des IAA (hors intraconsommations) sont fournies par l'agriculture qui écoule ainsi 60 % de sa production. Très particulière car les entreprises agro-alimentaires interviennent au moins autant dans la collecte des produits agricoles que dans leur transformation. C'est pourquoi le volume de leur activité dépend parfois plus du volume de la production agricole et donc des aléas climatiques – ou encore des cycles de la production – que de la demande. Cette autonomie relative de la production vis-à-vis de la demande est nette pour divers produits de première transformation, dont certains font l'objet de contrats passés en début de campagne entre les producteurs agricoles et les « transformateurs », dans la conserverie, par exemple. Une telle autonomie se trouve accentuée par la politique communautaire de soutien des prix agricoles. En effet, pour des raisons liées aux possibilités de stockage, ces industries jouent un rôle d'intermédiaires obligés ; les produits ainsi transformés (viandes, farine, sucre, produits laitiers) sont achetés par les organismes d'intervention.

Or la période 1968-1974 a été marquée par un ralentissement très net de la croissance de la production agricole (tableau 5).

Tableau 5. – Croissance moyenne de la production agricole

1959-64	64-68	68-74	74-79
3,4	3,6	2,0	1,3

Cette faible croissance des disponibilités, qu'il faudrait éclairer par une analyse par produit, a évidemment pesé sur la croissance des IAA.

De même l'évolution des années récentes s'explique d'une part par l'atonie de la demande des ménages et d'autre part par les soubresauts de la production agricole (tableau 5 bis).

Tableau 5 bis. – Croissance en volume de la production agricole finale

71	72	73	74	75	76	77	78	79
3,8	3,3	8,0	-0,5	-5,1	-0,6	3,5	8,0	7,6

Dès l'ouverture de la crise, l'évolution des industries alimentaires est tout-à-fait originale. En 1974 d'abord, la croissance se poursuit à son rythme de long terme (3,8 %) alors que dans l'industrie elle est fortement ralentie (3,2 %). Le secteur n'est touché qu'en 1975, et encore de façon très spécifique. On n'y observe en effet ni récession en 1975, ni reprise en 1976, ni essoufflement de cette reprise dès 1977, mais plutôt une croissance ralentie pendant 3 ans (2,4 % en 1975-1977), qui retrouve en 1978-1979 un rythme légèrement supérieur à sa tendance de long terme (4,3 % contre 3,8 %).

Ainsi, depuis 1974, la production des IAA s'est développée en moyenne au même rythme que la production intérieure brute, et sensiblement plus vite que celle du reste de l'industrie, ce qui ne s'était jamais vu (tableau 4) : mais encore une fois, il faut souligner la fragilité de cette reprise des deux dernières années qui ne s'appuie pas sur le développement du marché intérieur.

De fait, l'ajustement entre l'offre et la demande de produits des industries alimentaires s'opère par deux canaux. Tout d'abord, pour certains produits, grâce aux fluctuations du niveau des stocks privés, et publics pour les produits d'intervention. Ensuite par le commerce extérieur. Ce dernier joue un rôle de plus en plus important, même si l'ouverture sur les marchés étrangers reste plus faible que pour les autres branches industrielles : la part de la production exportée est passée entre 1959 et 1979 de 5,3 à 12,6 % dans les IAA et de 15,9 à 30,1 % dans le reste de l'industrie. Toutefois, ici encore les disparités entre les produits sont très importantes : ce taux est beaucoup plus fort pour le sucre ou les boissons.

Ce n'est qu'à partir de 1965, avec la mise en place du Ve plan, la création de la POA et l'ouverture progressive des frontières, que les exportations commencent à jouer un rôle de moteur, au moins accessoire, pour certaines des IAA (tableau 6).

Tableau 6. – Croissance en volume des échanges extérieurs

	1959-64	64-68	68-74	74-79
Exportations	6,7	10,0	11,7	7,1
Importations	9,9	5,0	9,6	8,4

En outre ce tableau montre que la seconde moitié des années 1960 est caractérisée par un brutal ralentissement de la croissance des importations. Ce freinage surprend si l'on se souvient que cette période est au contraire marquée par une croissance plus rapide du marché intérieur. Il s'explique en partie par l'évolution des prix (tableau 7) : entre 1964 et 1968 le prix des importations croît deux fois plus vite que celui des exportations. A partir de 1965, grâce au double mouvement de freinage des importations et d'accélération des exportations et malgré cette détérioration des termes de l'échange, le taux de couverture du commerce extérieur en produits des industries agricoles et alimentaires se redresse durablement. Le solde devient irrégulièrement positif à partir de 1970, pour atteindre le record de 4 milliards de francs en 1974 (graphique 1).



Cette évolution des prix amène à se poser de nombreuses questions. Que signifient ces gains sur les termes de l'échange entre 1968 et 1974, période marquée par la première flambée des cours mondiaux ? Pourquoi ces faibles hausses de prix depuis 1974 alors que le rythme de l'inflation est pourtant très élevé ? Comment évolue la compétitivité des produits français ?

Il faut les analyser avec prudence : la structure par produits des exportations et des importations est très différente. Et ces produits différents s'échangent sur des marchés différents et qui se déforment dans le temps. C'est pourquoi on ne peut apprécier la compétitivité des produits français à partir de ces seuls prix relatifs. Il faudrait l'aborder à la fois du point de vue de ses déterminants (structures de production, coûts de fabrication, prix) et de celui du résultat final, à savoir l'évolution des parts de marché.

On se bornera ici à faire deux remarques :

Tout d'abord, si la progression des ventes à l'étranger est sans doute partiellement le fait du dynamisme des entreprises françaises et de la compétitivité de leurs produits (pour les fromages ou le champagne par exemple), l'explication ne vaut pas dans tous les cas. Une partie des exportations relève en effet de

grands contrats souvent passés d'Etat à Etat, subventionnés par la Communauté : beurre, poudre de lait, farine. C'est ce qui explique le bas niveau des prix enregistrés par les douanes. Ainsi une faible hausse, voire une baisse, du prix moyen à l'exportation sur tel produit, peut signifier une baisse de cours mondial mais aussi un changement de structure géographique de nos ventes, la part de la CEE diminuant au profit de celle des pays tiers auxquels nous vendons à des prix nettement inférieurs. Un bon exemple de ce type de contrat nous a été fourni en 1977 par la vente à l'URSS de 50 000 tonnes de beurre, à un prix qui n'atteignait que 40 % du prix moyen à l'exportation dans la Communauté européenne. On comprend dans ces conditions qu'en 1977, sur le seul marché laitier, le FORMA ait pu dépenser 1 744 millions de F en restitutions à l'exportation (subventions pour les ventes à l'extérieur de la Communauté), alors que le montant total de nos exportations s'élevait à 6 milliards de F.

La seconde remarque concerne les parts de marché acquises ou perdues par la France chez ses partenaires européens. A défaut de mener une analyse produit par produit, on se contentera de citer deux exemples. Pour les viandes et leurs préparations, entre 1969 et 1977, la France gagne des parts du marché européen comme d'ailleurs tous ses partenaires, les pays tiers perdant du terrain ; elle progresse nettement en Belgique et en Italie, mais stagne en Allemagne et aux Pays-Bas. Pour les produits laitiers, les pertes sont spectaculaires : la part de la France sur le marché communautaire est passée de 22 % en 1969 à 19 % en 1977 ; en revanche, celle de l'Allemagne, de 9 % atteint 22 %, et celle des Pays-Bas passe de 18 à 25 %. Le recul français est général sur tous les marchés nationaux de la CEE à six ; la perte la plus impressionnante concerne l'Italie (de 48 à 30 %) alors que l'Allemagne sur ce même marché passe de 26 à 48 %.

Plus généralement l'analyse des échanges extérieurs des dernières années est particulièrement complexe. Elle renvoie en effet à trois déterminants. D'abord le niveau des disponibilités en produits agricoles nationaux et l'équilibre entre offre et demande interne. Ensuite la situation sur le marché communautaire et les modalités d'application de la politique agricole commune. Enfin la situation sur les divers marchés mondiaux. Or, sur tous ces plans, l'évolution récente a été très mouvementée.

Sur le plan intérieur, le ralentissement de la croissance agricole explique en partie le freinage de nos exportations depuis 1974 (tableau 6). En revanche l'atonie de la demande intérieure n'a pas permis de contenir les importations, sans doute à cause ici de pertes de compétitivité. Sur le plan communautaire, deux traits essentiels et d'ailleurs liés ont pesé sur nos échanges. Tout d'abord le développement de la production de nos partenaires qui approchent de l'autosuffisance avec au premier plan la RFA. Ensuite l'ébranlement de la PAC par la crise et notamment son aspect monétaire, et la réponse sous la forme des « taux verts » et des MCM. Ce système a créé de fortes distorsions au sein de la CEE ; les pays à monnaie forte et ceux à monnaie faible n'affrontent pas la concurrence avec les mêmes atouts. En premier lieu, on observe souvent un phénomène de surcompensation, l'écart entre les prix de marché étant inférieur à l'écart entre prix d'intervention qui fonde le calcul du MCM ; et, en second lieu, le rapport entre les coûts de production, dont une part provient de produits importés non soumis à montants compensatoires (pétrole, engrais, soja, manioc et machines) et des prix de vente maintenus élevés dans les pays à monnaie forte et bas dans les pays à monnaie faible, est défavorable à ces derniers. Le producteur allemand voit ses coûts de production décroître quand le DM s'apprécie, alors que son prix de vente reste stable et qu'il reste compétitif en France grâce au MCM. Pour le Fran-

çais c'est l'inverse. Il y a bien d'un côté une véritable incitation à développer la production, alors que de l'autre l'érosion des marges décourage les producteurs.

Or, si on se rappelle l'importance de la Communauté pour nos exportations (60 % de nos débouchés pour l'ensemble de la branche et même 83 % pour les viandes fraîches), ainsi que le niveau atteint par les montants compensatoires à la fin de 1977 (+ 20 % pour la France, - 10 % pour l'Allemagne), on comprendra tout le poids de ce système « agri-monnaire ».

Tableau 7. – Croissance du prix des échanges extérieurs

	1959-64	64-68	68-74	74-79
Exportations	3,1	3,2	11,6	4,7
Importations	1,8	6,1	8,5	5,4
Termes de l'échange	1,3	- 2,7	2,9	- 0,7

Enfin la situation mondiale a été caractérisée par le mouvement d'ensemble de hausse des matières premières sur lequel se sont greffés plusieurs retournements sur les marchés particuliers ; un léger déséquilibre entre offre et demande mondiale entraîne sur un marché marginal de fortes variations des cours encore amplifiées par la spéculation. Ces mouvements ont influencé selon les années, nos achats (chocolaterie, café et huiles) et nos ventes (sucre, céréales). On peut être tenté de distinguer parmi ces facteurs ceux qui sont structurels et ceux qui sont conjoncturels. Ainsi les facteurs structurels, notamment l'aggravation de la concurrence au sein de la CEE, expliqueraient une tendance à la dégradation de nos échanges dans la dernière période.

Les facteurs conjoncturels expliqueraient l'évolution année par année depuis 1974 : une succession de mauvaises récoltes nationales et la flambée en 1976-1977 des cours de matières premières importées entraînent une dégradation du solde jusqu'à son niveau de 1978 (1,3 milliard). Les bons niveaux de production de 1978 et 1979 lui permettent de se redresser et de retrouver le niveau de 1974. Il faudrait toutefois se demander ce que signifie, sur le plan structurel, une telle sensibilité de nos échanges aux aléas de la conjoncture.

PLUTOT LA REDUCTION D'HORAIRE QUE LA DIMINUTION DES EFFECTIFS

On retrouve dans l'évolution des effectifs employés dans les IAA les caractéristiques de l'évolution de la production.

Tableau 8. – Evolution des effectifs (Croissance annuelle moyenne)

	1959-64	64-68	68-74	74-79
IAA	- 0,2	+ 0,4	- 0,1	- 0,3
Reste de l'industrie	1,5	- 0,7	2,1	- 1,8

La faible croissance des années 1960 n'a pas permis de créer des emplois : on en dénombrait en 1974 587 000, soit exactement le même nombre qu'en 1959 (tableau 8). Pendant la même période, les effectifs du reste de l'industrie augmentaient de 1,1 % chaque année.

En outre cette stabilité moyenne cache une évolution en trois phases articulées sur les inflexions de la crois-

sance de la production. Décroissance jusqu'en 1964, puis croissance jusqu'en 1968 et à nouveau décroissance lente jusqu'en 1974.

Ainsi la rupture de 1974 est beaucoup moins brutale que dans le reste de l'industrie : les années récentes ne voient que l'accélération de la tendance amorcée dès 1968.

Une des caractéristiques des IAA est la part des non-salariés dans l'emploi total. Cette part, si elle diminue constamment (15 % en 1979 contre 22 % en 1959) reste très importante puisqu'elle n'est que de 3 % dans le reste de l'industrie. Cette spécificité est due au seul secteur de la boulangerie-pâtisserie, activité encore largement artisanale, où l'on compte 44 % de travailleurs non salariés (dont 26 % d'indépendants et 18 % d'aides familiaux).

De ce point de vue non plus, on n'observe pas de rupture en 1974 puisque la décroissance de cet effectif non salarié se poursuit au même rythme que depuis 1968 (2,5 % l'an).

Après s'être élevée jusqu'en 1964, la durée hebdomadaire du travail a dans les IAA comme ailleurs tendance à diminuer depuis quinze ans. Cependant cette diminution y a longtemps été beaucoup moins rapide qu'ailleurs, c'est pourquoi, si en 1959 on travaillait environ une demi-heure de plus par semaine dans les IAA que dans les autres branches industrielles, en 1974 cet écart était passé à 1 h 40 mn.

Au contraire depuis 1974 la diminution a été plus vive dans les IAA, si bien que l'écart est revenu à 30 mn en 1979. Face au ralentissement de la croissance de leur production, les entreprises des IAA ont ajusté leur niveau d'activité beaucoup plus par cette réduction d'horaire que par la diminution des effectifs.

Tableau 9. – Evolution de la durée hebdomadaire du travail (variation annuelle)

	1959-64	64-68	68-74	74-79
IAA	1,7	- 0,2	- 0,7	- 1,3
Ensemble de l'industrie	0,3	- 0,4	- 0,9	- 0,9

UN ALOURDISSEMENT ACCÉLÉRÉ DE LA BRANCHE

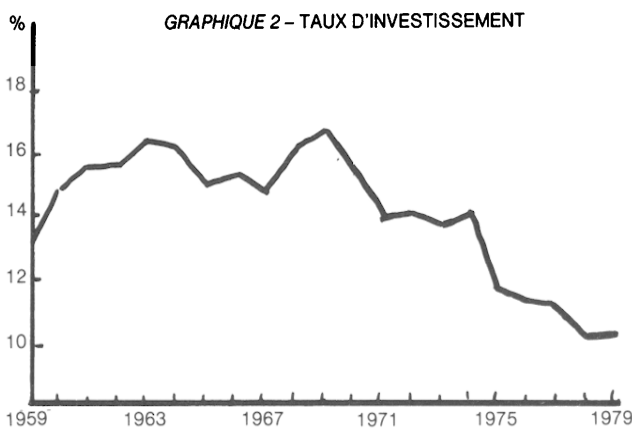
Au total, entre 1959 et 1974, le niveau de l'activité, ou autrement dit le nombre d'heures travaillées, a diminué en moyenne de 0,3 % chaque année (0,2 % dans l'ensemble de l'industrie).

La croissance s'est donc appuyée sur une substitution rapide du capital au travail : 5,2 % par an, comme dans le reste de l'industrie.

En effet, pendant les années soixante, les industries alimentaires stimulées par la régularité de la croissance de leur production, ont fourni un gros effort d'investissement : en volume, la formation brute de capital fixe a augmenté de 8,2 % par an, ce qui place la branche au second rang derrière les biens d'équipement (10,7 %), au même niveau que les biens intermédiaires et devant les biens de consommation courante (7,9 %).

L'étude des taux d'investissement (2) permet de mieux apprécier l'importance et l'évolution de cet effort. En 1970, il atteignait 20,5 % dans les industries alimentaires, contre 23,8 % pour les biens intermédiaires, et 13,3 % pour les biens d'équipement et les biens de consommation.

L'importance de l'effort d'investissement devait faire des industries alimentaires un secteur particulièrement capitalistique, comme en témoignent les comptes des sociétés soumises aux bénéfices industriels et commerciaux. En 1973, les immobilisations brutes par tête atteignaient 81 300 F dans le secteur, ce qui le plaçait derrière les biens intermédiaires (88 900 F), mais loin devant les biens d'équipement et de consommation courante (respectivement 45 700 et 33 900 F).



D'autre part cet effort n'a pas été régulier tout au long de la période. Il a notamment été particulièrement fort en 1963-1964 et 1968-1969 (graphique 2). Or ces deux vagues d'investissement se sont produites dans des contextes très différents et ont abouti à des résultats opposés. La première a permis de répondre à une demande qui s'accélérait en embauchant du personnel ; en même temps elle a autorisé de forts gains de productivité du travail (tableau 11) sans que la croissance de l'efficacité du capital soit remise en cause, bien au contraire (tableau 10).

Tableau 10. - Taux de croissance de l'efficacité du travail

	1959-64	64-68	68-74
IAA	1,2	1,6	-3,2
Ensemble de l'industrie	1,2	-0,8	-0,3

Tableau 11. - Taux de croissance de la productivité horaire du travail

	1959-64	64-68	68-74	74-79
IAA	2,3	4,3	4,3	4,7
Ensemble de l'industrie	5,3	5,7	5,7	4,8

La seconde au contraire est suivie d'une phase de ralentissement de la demande. Ce décalage entre un alourdissement accéléré du capital (le taux de croissance du stock de capital passe progressivement de 1,8 % en 1960 à 7 % en 1970) et une croissance ralentie a évi-

demment pesé sur l'efficacité. Comme par ailleurs ces investissements n'ont pas permis de nouvelle accélération des gains de productivité, qui restent sensiblement plus lents qu'ailleurs, l'efficacité globale des entreprises s'est dégradée.

Au début des années 1970, les entreprises modèrent leur effort d'investissement : le taux qui avait atteint 17 % en 1969, oscille autour de 14 % entre 1971 et 1974.

Avec une année de retard apparaît la crise des investissements dans les industries alimentaires. En réaction au fléchissement de la demande ainsi qu'à la nette détérioration de la situation des entreprises en 1974, les investissements chutent en 1975 plus fortement encore que dans l'industrie. Depuis lors ils stagnent, si bien que le taux d'investissement décroît lentement (graphique 2). Ces investissements « de crise » visent moins à accroître les capacités de production qu'à obtenir de nouveaux gains de productivité : ceux-ci sont en effet plus rapides depuis 1974, alors qu'ils fléchissent dans le reste de l'industrie (tableau 11).

C'est ce que confirme la structure de ces investissements : s'ils ont au total stagné entre 1974 et 1979, les investissements en matériel ont augmenté de 7,4 % alors que les investissements en bâtiments ont diminué de 26,1 %.

DIFFICULTES DE RENTABILITE DES 1967

Les difficultés que connaissent les IAA plusieurs années avant l'ouverture de la crise apparaissent évidemment à l'examen de la situation financière des entreprises.

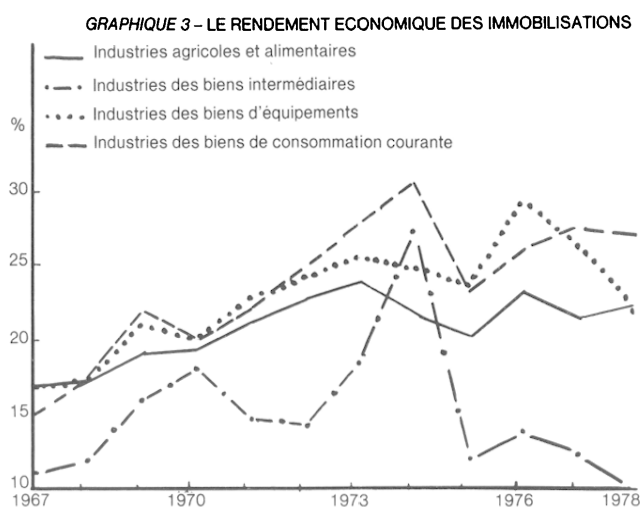
Ainsi, si l'on considère les séries longues calculées dans le cadre de la comptabilité nationale (3), on s'aperçoit que, quel que soit l'indicateur retenu, 1967 marque pour les industries alimentaires un tournant dans l'évolution de la rentabilité nette du capital. Après s'être nettement élevé entre 1957 et 1961, le taux de rentabilité est proche de celui des autres secteurs industriels au milieu des années 1960. Il atteint un maximum en 1967, puis chute brutalement : en 1970, il est inférieur de moitié au taux du reste de l'industrie.

Pour analyser les années récentes, nous avons intérêt à utiliser les chiffres construits directement à partir des comptes des sociétés soumises au régime des bénéfices industriels et commerciaux. S'ils ont l'inconvénient de ne pas être corrigés comme les données de la comptabilité nationale, ils nous donnent en revanche des indications jusqu'à l'année 1978.

A partir de ces comptes deux ratios classiques ont été calculés : le rendement économique des immobilisations qui rapporte l'excédent brut d'exploitation aux immobilisations brutes, et la rentabilité financière des fonds propres qui rapporte l'excédent brut d'exploitation diminué des frais financiers (représentant la rémunération des capitaux empruntés) aux fonds propres.

Entre 1967 et 1973, le rendement économique des immobilisations augmente dans le secteur alimentaire comme dans le reste de l'industrie ; toutefois l'augmentation y est à la fois plus régulière - c'est le seul secteur où le taux de profit ne diminue jamais sur la période - et plus lente. Ainsi, en 1967, avec 17,2 % les industries alimen-

taires avaient le taux le plus élevé des quatre grands secteurs ; en 1973, avec 24 % ils sont au troisième rang devant les industries intermédiaires (graphique 3). Comprendre ce retard est difficile et implique d'analyser chacune des composantes de ce ratio. Notons d'abord que l'excédent brut d'exploitation intègre les variations de stocks et donc les appréciations sur stocks qui peuvent devenir importantes en période de forte inflation. Ces appréciations sur stocks constituent bien des revenus potentiels, mais ne pourront guère être utilisées pour financer les investissements ; encore que les variations de volume des stocks, liées à la conjoncture, ou la spéculation, puissent être parfois à l'origine des ressources additionnelles.



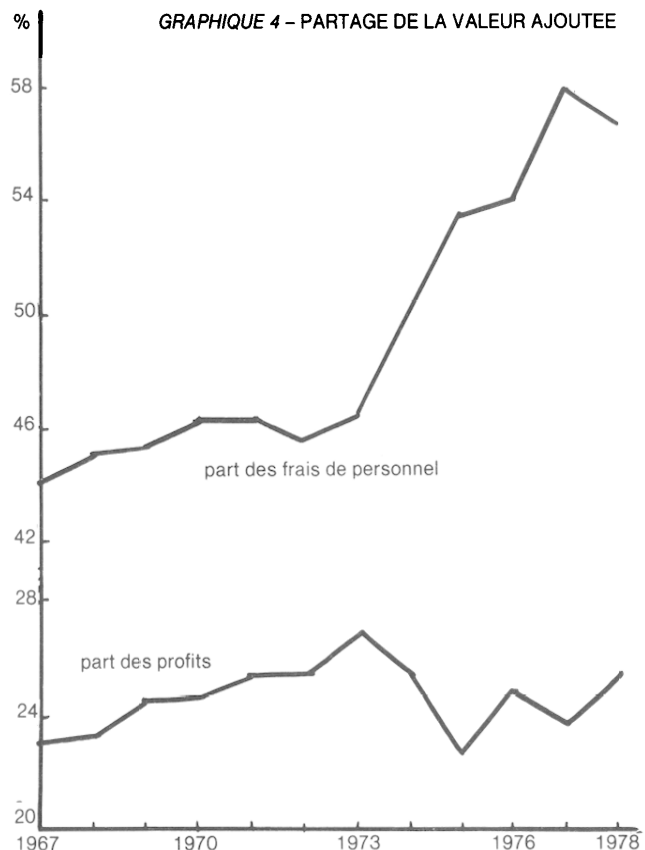
En l'absence d'estimation des appréciations sur stocks, signalons seulement que le calcul du même ratio, hors variations de stocks, ne conduit pas à des conclusions qualitativement différentes.

En outre, le rendement économique des immobilisations peut être décomposé en ses deux éléments : d'une part le coefficient de capital (immobilisations brutes rapportées à la valeur ajoutée) et, de l'autre, la part des profits dans la valeur ajoutée.

Pour les industries alimentaires ce dernier ratio augmente de près de 4 points entre 1967 et 1973. Le déplacement vers les profits qui affecte les autres secteurs n'est pas plus net : il atteint près de 6 points pour les biens de consommation, le niveau de départ, il est vrai, étant très faible ; mais il n'est que de 3,5 points pour les biens intermédiaires et les biens d'équipements. Dans les industries alimentaires, l'amélioration a pu être obtenue, malgré la progression de la part des salaires, et avec l'appui de l'Etat : la part des impôts indirects nets de subventions diminue de près de 6 points (graphique 4).

Ainsi, c'est la progression relativement moins rapide du rapport de la valeur ajoutée aux immobilisations qui expliquerait les moindres progrès du rendement économique enregistré dans les industries alimentaires. Or l'élévation de ce ratio (valeur ajoutée/immobilisations) reflète deux phénomènes distincts. D'un côté elle traduit la modification des prix relatifs de la valeur ajoutée et des immobilisations, à travers l'inflation, qui peut ne pas être subie

mais au contraire recherchée par les entreprises pour relever leur taux de profit ; et de l'autre l'accroissement de la productivité du capital fixe. Ces deux facteurs auraient, semble-t-il, joué dans un sens défavorable aux industries alimentaires : entre 1967 et 1973, le prix de la valeur ajoutée a augmenté moins vite que dans les autres secteurs (4) ; d'autre part, la productivité du capital a été affectée par l'effort d'investissement, comme on l'a vu plus haut.



L'étude de la rentabilité financière des fonds propres conduit à des conclusions similaires, mais encore plus nettes : entre 1967 et 1973, le taux augmente de moins de 5 points dans l'alimentaire, alors que sa progression est supérieure à 7 points dans les biens intermédiaires, à 10 dans les biens d'équipement et à 12 dans les biens de consommation courante.

On sait que cette rentabilité des fonds propres dépend non seulement de la rentabilité de l'ensemble des capitaux engagés, mais aussi de la structure de financement des entreprises. Plus précisément, elle est d'autant plus élevée que le levier d'endettement (rapport des dettes totales aux fonds propres) est plus important ; la contrepartie de ce gain de rentabilité étant bien évidemment une dépendance financière accrue et des risques plus grands : toute baisse de la rentabilité de l'ensemble des capitaux se traduit par une baisse encore plus accentuée de la rentabilité des fonds propres.

Or, dans les industries alimentaires, ce levier d'endettement, s'il augmente sensiblement entre 1967 et 1973 (de 1,2 à 1,6), reste nettement inférieur à ce qu'il est dans les autres secteurs, soit en 1973 entre 2,0 et 2,9.

On comprend donc que le mauvais classement de l'alimentaire par rapport aux autres grands secteurs soit plus net pour la rentabilité des fonds propres, en particulier au début des années 1970. Dès 1973, le taux de rentabilité financière semble plafonner, alors qu'il augmente fortement dans tous les autres secteurs.

L'alourdissement de l'endettement, qui tient à l'insuffisante progression des fonds propres pour faire face aux projets d'investissement, est bien mis en évidence lorsqu'on calcule la part des dettes dans le total du bilan : pour les industries alimentaires, cette proportion passe de 52 % en 1967 à 60 % en 1973. Toutefois ceci confirme que ce secteur reste moins endetté que les autres, puisqu'en 1973 ce pourcentage atteignait 65 pour les biens intermédiaires et de consommation courante, et 73 pour les biens d'équipement. Pour l'alimentaire, l'augmentation concerne à la fois l'endettement à long terme (sa part dans le total du bilan passe de 8 à 12 %) et à court terme (de 44 à 48 %). Notons que l'endettement à court terme reste largement prédominant même si son poids relatif diminue sur la période : de 85 % du total des dettes en 1967, il en représente 80 % en 1973.

Une telle importance des dettes à court terme se retrouve dans les industries de consommation courante (85 % en 1973) et d'équipement (82 %), alors que leur poids est relativement plus faible dans les industries intermédiaires (63 %). Cette structure de l'endettement est évidemment liée à la place des stocks dans l'actif du bilan : pour les trois premiers secteurs, les valeurs

d'exploitation occupent environ 30 % du total du bilan ; pour le dernier, seulement 20 %.

A partir de 1974 la rentabilité se dégrade nettement. Malgré les redressements de 1976 et de 1978, l'indicateur de rendement économique a perdu deux points entre 1973 et 1978.

La cause principale de cette dégradation est le ralentissement de la croissance qui affecte le partage salaires-profits. La part des salaires dans la valeur ajoutée augmente de 10 points entre 1973 et 1978. Malgré la poursuite spectaculaire de la baisse des impôts indirects nets de subventions (leur part diminue de plus de 8 points), la part des profits diminue de près de 2 points (graphique 4).

LE POIDS DES DETTES S'ACCENTUE

Cette faiblesse des résultats a amené les entreprises à s'endetter encore d'avantage, et ce avec des conséquences diverses. D'un côté l'effet de levier s'est trouvé plus élevé pour les années de redressement (1976 et 1978) que pour les années de chute (1974 et 1975) si bien qu'au total la rentabilité financière des fonds propres a pratiquement retrouvé en 1978 son niveau de 1973. En contrepartie, la structure du bilan s'est à nouveau dégradée, la part des dettes atteignant 67 % en 1978, malgré les effets de la mesure de réévaluation légale des bilans qui corrige partiellement l'effet de l'inflation sur cette structure.

NOTES

(1) Divers travaux ont été publiés sur ce thème par l'INSEE notamment « Les IAA, problèmes de croissance et d'adaptation conjoncturelle » in Economie et Statistique n° 109, mars 1979 et « Les IAA. Données économiques 1970-1978 ». Document rectangle de l'INSEE, juin 1979.

(2) En fait nous rapportons ici la FBCF à la valeur ajoutée brute de la branche sans les impôts indirects. En effet, du fait des taxes spécifiques qui frappent les boissons alcoolisées et les produits à base de tabac, la part des impôts indirects dans la valeur ajoutée pouvait être estimée en 1970 à 25 % dans le secteur alimentaire, contre 3 % dans chacun des trois autres grands secteurs. La comparaison de taux d'investissement proprement dit serait donc biaisée.

(3) Les évaluations économiques de la comptabilité nationale diffèrent des données tirées des comptes des entreprises en ce sens qu'elles redressent un certain nombre de biais : appréciations sur stocks, mais aussi évasion fiscale, régime d'amortissement, réévaluation des actifs...

(4) Un indice en est fourni par la croissance du prix de la valeur ajoutée des branches : entre 1967 et 1973, ce prix a augmenté en moyenne de 3,7 % pour l'alimentaire contre 5,4 % pour les biens intermédiaires et 4,2 % pour les biens de consommation courante.