

Sociétés et économie alimentaire

In:  conomie rurale. N 255-256, 2000. pp. 54-60.

Résumé

L' conomie agro-alimentaire est une jeune discipline n e de la transformation des systèmes alimentaires occidentaux et de l'impact de la révolution industrielle. Un certain nombre d'économistes français, souvent publiés dans la revue économie rurale, ont contribué à forger de nouveaux concepts, à mettre au point de nouveaux outils et à élaborer de nouvelles théories plus à même d'analyser et de comprendre les transformations rapides qui se sont produites au cours des dernières années dans le champ de l'agriculture et de l'alimentation. L'objectif de cet article est de rappeler les grands apports de l'économie rurale française à ce nouveau domaine de réflexion et de recherche.

Abstract

Societies and food economics - Agri-food economics is a newly born discipline arising from various changes in the western food systems and from the impact of the industrial revolution. A certain number of French economists, authors of articles published in " conomie rurale ", have contributed to the creation of new concepts and to the implementation of new tools and theories likely to allow a better analysis and a better understanding of the rapid changes having occurred these last few years in the field of agriculture and food. The aim of this article is to remind the important contribution of the French rural economy to this new field of reflection and research.

Citer ce document / Cite this document :

Malassis Louis, Gheri g rard. Sociétés et  conomie alimentaire. In:  conomie rurale. N 255-256, 2000. pp. 54-60.

doi : 10.3406/ecoru.2000.5156

http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/ecoru_0013-0559_2000_num_255_1_5156

Sociétés et économie alimentaire

Le concept de système alimentaire est à la base de la formation et du développement de l'économie alimentaire (Malassis, 1998). Il se rapporte à l'organisation des sociétés pour produire (élaboration des produits de base agricoles, transformation, stockage, transport, etc.) et pour consommer (distribution, préparation domestique ou industrielle, restauration et consommation) les aliments.

Les systèmes alimentaires se transforment sous l'effet des variables de changement qui affectent nos sociétés. À l'échelle du temps humain, on peut distinguer trois grands systèmes alimentaires: le pré-agricole, l'agricole, et l'agro-industriel (Malassis, 1997). Ces trois grandes étapes ont été marquées par deux grandes révolutions techniques: la naissance de l'agriculture au néolithique et celle de l'industrie aux XVIII^e-XIX^e siècles.

Dans une période récente, la transformation des systèmes agro-alimentaires occidentaux commencée avec la révolution industrielle, s'est considérablement accélérée au cours de la période 1950-1980, pour aboutir au triomphe de la consommation de masse et à l'émergence de l'agro-industrie¹. Face à

ces modifications profondes dans la manière de produire, de distribuer et de consommer les aliments, il était indispensable de développer de nouveaux concepts et de nouveaux outils. Tel est l'objet de l'économie agro-alimentaire.

Sans doute, cette jeune discipline constitue-t-elle encore aujourd'hui un espace de recherche et de formalisation en devenir. Mais cette approche, qui fournit un cadre d'analyse mieux adapté aux transformations économiques des systèmes alimentaires, s'impose de plus en plus comme une contribution originale dans un nombre grandissant de pays. Il nous semblait donc approprié de saisir l'occasion qu'offre ce numéro spécial pour nous interroger, dans une perspective historique, sur les étapes de cette construction et sur la contribution qu'y ont apporté de nombreux économistes français².

1. Ainsi, aujourd'hui en France, lorsque le consommateur dépense 100 F pour des denrées alimentaires, environ 20 F seulement vont à l'agriculture sous forme de valeur ajoutée et 80 F à l'industrie et au commerce.

2. Cf. à ce propos la bibliographie sélective réunie à la fin de cet article.

L'émergence des concepts

Les représentations théoriques en sciences humaines sont nécessairement marquées par les changements de l'environnement économique et social des sociétés au sein desquelles elles se forment. Ainsi, vers la fin du XVIII^e siècle, François Quesnay, dans son *Tableau économique*, propose un modèle simple de circuit économique mettant en évidence

l'interdépendance des activités de production et de répartition. Pour lui, comme pour les physiocrates, seule la terre fournit un produit net, les autres activités industrielles et de commerce étant considérées comme "stériles", dans la mesure où «elles transforment les biens sans les multiplier». Cette vision «agrarienne» a longtemps été privilégiée par

les économistes ruraux. Pourtant, dès 1803, dans son *Traité d'Économie politique*, Jean-Baptiste Say distingue trois types d'activités: l'industrie agricole, l'industrie manufacturière et l'industrie commerciale. Cette typologie sera reprise, 150 ans plus tard, par Colin Clark (1960) et Jean Fourastié (1963) dans leur théorie des trois secteurs. Par la suite, s'ajoutèrent de nouvelles contributions, au nombre desquelles on peut retenir: le postulat du désenclavement du secteur agricole dans la croissance économique, le concept des effets d'entraînement développé par François Perroux, les travaux de Wassily Léontief sur la comptabilité nationale. Sur ces fondements théoriques, une nouvelle approche d'analyse de la production alimentaire pouvait alors être construite.

Toutefois, il n'est pas toujours facile de rapprocher les travaux de nature essentiellement empirique, jusqu'ici consacrés à l'agro-alimentaire, des grands courants qui ont marqué l'histoire de la pensée économique. On peut cependant s'entendre sur le fait que les premiers travaux d'économie agro-industrielle ont été conduits à l'Université d'Harvard par Goldberg et Davis (1957) dès les années 1955. Ce sont eux qui ont forgé les premiers le concept d'*agribusiness*. Sans doute ce dernier était-il alors davantage utilisé dans le cadre de l'analyse d'une filière, ou d'un groupe de filières (Goldberg, 1968), que dans celui de l'ensemble du complexe alimentaire, comme cela serait le cas aujourd'hui. Très rapidement en France, c'est-à-dire dès le début des années 60, des équipes de chercheurs se sont intéressées à la modélisation du secteur agro-alimentaire à partir des «tableaux entrées/sorties» de la comptabilité nationale et aux relations d'amont et d'aval que l'agriculture entretenait avec ses partenaires. C'était tout particulièrement le cas des chercheurs de l'ENSA de Rennes: Malassis et Bourdon (1969) et de l'équipe de l'Omnium d'économie agro-alimentaire de Rungis qu'avait créée à cette époque Le Bihan (1987).

Depuis ces premières contributions, c'est sans doute dans le domaine des filières³ que l'on recense le plus grand nombre de publications. Cette abondance de recherches consacrées aux filières s'explique sans doute par l'importance que revêtent à cette époque, pour le développement de l'agriculture, les phénomènes de quasi-intégration. Ces analyses ont été conduites sur le porc et le lait par Hairy (Butault *et al.*, 1985) et par Flamant et Labouesse (1991), sur la viande par Soufflet (1989), sur le vin par Boulet et Laporte *et al.* (1997), et sur les fruits et légumes par Codron et Lauret (1993), Lauret (1981) et Montigaud (1975). Elles s'appuyaient implicitement sur les outils et les concepts développés en économie industrielle, et sur le comportement stratégique des firmes, comme ce fut le cas des travaux de Pérez et Rastoin (1989) et de Green (1989).

Au cours de la même période, un second ensemble de travaux est consacré à l'analyse du complexe de production agro-industriel qui regroupe l'agriculture, les industries de transformation, la distribution, la restauration et la consommation alimentaire. S'appuyant sur les comptes de branche, l'étude de Malassis et Gheresi (1992, 1996) s'est attachée à mesurer la structure interne du complexe agro-alimentaire, à évaluer les relations que le complexe agro-alimentaire entretenait avec le reste de l'économie, à simuler son fonctionnement et à décrire les transformations dont il était l'objet dans le contexte de la croissance économique.

L'analyse matricielle évolue de façon prometteuse, notamment vers les matrices de comptabilité sociale et les modèles glo-

3. Le concept de filière se rapporte à un produit ou à un groupe de produits. Cette approche privilégie dans un premier temps l'identification des itinéraires suivis par ces produits, des agents qui interviennent et des opérations effectuées de l'amont de la production primaire (agriculture ou pêche) jusqu'à l'assiette du consommateur. Elle s'efforce ensuite d'analyser les comportements de ces agents et les mécanismes de régulation (structure et fonctionnement des marchés, intervention de l'État, etc.) à chaque étape de ces processus de production, transformation, commercialisation et consommation des aliments.

baux d'équilibre alimentaire, sous l'impulsion de De Janvry et Sadoulet (1995) à l'Université de Berkeley. En d'autres termes, l'analyse se mathématise et permet une appréciation quantitative du changement des variables qui conditionnent le fonctionnement du système.

Ces travaux se sont enrichis au cours du temps grâce aux travaux consacrés à l'analy-

se de la consommation alimentaire et aux comportements des consommateurs (Padilla et Malassis, 1992), au repérage des acteurs stratégiques et à l'étude de leurs comportements (Rastoin *et al.*, 1998), ainsi qu'à l'analyse de la création et du partage des gains de productivité (Gherzi, 1976) pour déboucher sur l'analyse des politiques alimentaires.

La notion de système alimentaire

Le concept de système alimentaire permet de décrire l'ensemble des activités qui concourent à la fonction alimentation dans une société donnée, ainsi qu'à la nature des aliments consommés et à leur mode de consommation. À partir des comptes nationaux, il est possible d'identifier et de décrire les systèmes et les sous-systèmes qui composent les systèmes alimentaires. Il est également possible de repérer et de mesurer le niveau des échanges de marchandises, de capitaux, d'énergie et les transferts technologiques. Ces échanges peuvent être mesurés au sein du système agro-alimentaire (flux internes) ou entre le système agro-alimentaire et le reste de l'économie (flux externes). Cette approche met en évidence le fait que les systèmes alimentaires modernes sont constitués d'un réseau interdépendant d'acteurs (organismes publics, entreprises, banques, consommateurs) ayant leurs objectifs propres, mais agissant en général selon la règle du profit capitaliste dans le système mixte d'initiative publique et privée.

Dans les pays développés, les sous-secteurs fonctionnels concernés sont: l'agriculture, les industries alimentaires, la distribution alimentaire, la restauration, les opérations d'import-export et les industries et services liés (ISL). Ce dernier sous-ensemble regroupe toutes les entreprises qui fournissent les biens intermédiaires (énergie, produits chimiques, emballages) et les biens d'équipement (machines, installations diverses) qui sont nécessaires au fonctionnement du système alimentaire. La répartition de la « valeur marchande finale des aliments », en-

tre chacun de ces acteurs, le long des chaînes alimentaires, constitue l'une des caractéristiques fondamentales des systèmes alimentaires. Sur cette base, on ne peut plus considérer l'économie agricole de manière isolée, cette dernière ne pouvant être analysée, et comprise, que comme secteur de l'économie alimentaire envisagée dans sa totalité.

Il est également possible de décomposer les systèmes alimentaires en sous-ensembles, appelés communément filières, qui regroupent les activités de production-transformation-mise en marché, sur la base des catégories de produits. Cette approche permet de suivre le produit au sein de la chaîne alimentaire, du producteur au consommateur, ou de remonter la filière du consommateur au producteur. De très nombreux travaux ont été effectués et publiés ces dernières années sur l'analyse des systèmes alimentaires, des sous-secteurs fonctionnels et des filières (cf. bibliographie).

L'analyse systémique, très à la mode il y a quelques années, a fourni un excellent cadre d'étude des systèmes alimentaires. Dans ce contexte, ont été successivement analysés les structures des entreprises et des secteurs, les flux de valeurs qui circulent entre les composantes du système, les mécanismes de régulation qui permettent d'ajuster chaque composante du système à sa fonction, les performances en terme de profit, ou le progrès en terme de gains de productivité et de distribution entre les composantes du système agro-alimentaire, ses fournisseurs et les consommateurs.

Les trois âges de l'alimentation et la dimension historique

L'analyse historique a conduit certains chercheurs à diviser le temps humain du point de vue de l'alimentation en trois âges: pré-agricole, agricole et agro-industrielle, de durée très inégale. On peut ainsi calculer que, sur la base d'un temps humain de 3 millions d'années, si l'homme apparaissait sur la terre le 1er janvier, l'agriculture apparaîtrait après le 15 décembre, et l'agro-industrie le 31 décembre, tard dans la soirée (Malassis, 1998). L'histoire de l'humanité est donc, en termes de durée, celle des cueilleurs et des chasseurs. Partant de ce constat, le concept de système alimentaire⁴ s'avère préférable à celui de système agro-alimentaire.

Au cours de la période agro-industrielle, qui est celle qui est pour nous la plus intéressante, les transformations se sont accélérées à un rythme soutenu: la société occidentale passe d'une situation de pauvreté de masse à celle de consommation de masse; le système alimentaire occidental s'industrialise, s'internationalise et se capitalise; les grands groupes agro-industriels émergent et jouent un

rôle de plus en plus considérable dans l'économie agro-alimentaire mondiale. Cette évolution s'accompagne d'un changement structurel du système alimentaire et en particulier des modèles de consommation alimentaire. C'est ainsi que la part relative de la dépense alimentaire dans les dépenses du consommateur et le PIB diminue sans cesse, selon la vieille loi de Engel, mais continue d'augmenter en valeur absolue.

Or, la dépense additionnelle bénéficie de moins en moins à l'agriculture, et de plus en plus à l'industrie et aux services, sous forme de commodités intégrées à la denrée alimentaire et de croissance de la restauration. Cette saturation quantitative favorise les substitutions qualitatives: on remplace des qualités courantes par des qualités supérieures; la gamme de produits alimentaires consommés se diversifie; et les produits biologiques et ceux du terroir redeviennent à la mode. Ainsi, la part de la valeur ajoutée par l'agriculture diminue et la part de la valeur ajoutée par l'industrie et les services augmente. Divers modèles ont permis de quantifier la structure type des systèmes alimentaires, en relation avec le développement économique et social (Malassis et Gherzi, 1996; Padilla, 1996).

4. Le concept de système alimentaire fait alors référence, de manière générale, à la façon dont les hommes s'organisent pour obtenir et consommer leur nourriture, et la composition de celle-ci.

La mondialisation et la dimension spatiale et géopolitique

Comme l'histoire, l'approche géographique est vite apparue indispensable à la construction de l'économie alimentaire en tant que discipline académique. Elle a particulièrement été ravivée par l'intérêt porté par les économistes au phénomène de la mondialisation⁵.

Dans cette perspective, le vieux schéma, d'une géographie économique basée sur un centre développé et une périphérie attardée, n'a pas perdu de son intérêt. Le centre de l'économie agro-alimentaire mondiale est constitué aujourd'hui par l'Europe, l'Amérique et le Japon; la semi-périphérie par l'Europe du Sud, les pays de l'Est et, de plus en plus, par les nouveaux pays industrialisés (NPI); et la périphérie par les pays les moins développés et les plus pauvres. Mais, de nos jours, ce

5. Tel était le thème de la troisième conférence de l'Association internationale d'économie alimentaire et agro-industrielle (AIEA2), qui s'est tenue au Venezuela en juillet 1999.

centre n'intervient plus dans le développement agro-alimentaire mondial, comme dans le cadre d'empires politiques, tels que les empires coloniaux, mais par le jeu économique du commerce international, des investissements et des firmes multinationales.

Au cours de la période agro-industrielle, les systèmes alimentaires du Centre (nord-américains, japonais et européens) sont devenus hautement productifs et sont passés d'une situation d'importateurs de denrées alimentaires à une situation d'exportateurs, affirmant ainsi leur «puissance alimentaire». Placés dans une situation de surcapacité, les États du Centre peuvent, selon les conjonctures politiques, faire preuve de générosité ou manier l'arme alimentaire.

Parallèlement et en relation avec la croissance économique, les firmes agro-alimentaires se sont concentrées et diversifiées. Les firmes multinationales jouent aujourd'hui un rôle de plus en plus considérable au sein des systèmes alimentaires. En se basant sur le fichier des 100 premières firmes, suivies de-

puis le début des années 1970 par l'Institut agronomique méditerranéen de Montpellier, il a été possible d'estimer qu'elles contrôlèrent au moins 40 % du marché mondial au début du troisième millénaire (Rastoin *et al.*, 1998).

Face à cette concentration des pouvoirs et à l'ouverture des marchés, les économistes s'intéressent de plus en plus aujourd'hui aux phénomènes de "globalisation" et de "mondialisation" de l'économie. Les "deux M", média et marché, ou les "deux C", cyberspace et capitalisme, sont les composantes fondamentales de la mondialisation. Les spécialistes qui écrivent des ouvrages sur la mondialisation mettent l'accent sur la révolution dans le domaine de la communication, qui conduit au "village global", prévu par McLuhan voilà une trentaine d'années. Dans ce contexte, la maîtrise des informations et une bonne gestion des savoirs (Gherzi et Besaoud, 1998) deviennent des composantes fondamentales du développement agro-alimentaire.

Ajustements alimentaires et politiques

On estime qu'aujourd'hui, environ 850 millions de personnes vivent en état de sous-consommation ou de malnutrition. Les disparités alimentaires à l'échelle mondiale demeurent considérables et la crise actuelle fait poser question sur le devenir alimentaire de l'humanité.

Face à ces déséquilibres alimentaires nationaux et internationaux persistants, aux excès du Nord et aux insuffisances du Sud, le rôle des États et des organisations internationales s'avère indispensable. Il nous faut alors distinguer clairement entre politique agricole et politique alimentaire, ce qui a été peu fait dans le passé. La première a pour objet d'ajuster la production agricole à la demande, et d'améliorer le niveau de vie des agriculteurs. La seconde a une mission toute différente, celle d'assurer la qualité des aliments, de promouvoir l'aliment santé, de

protéger le consommateur, d'améliorer le niveau nutritionnel de la population et d'ajuster au mieux la consommation aux besoins par des interventions appropriées.

L'expérience montre que, si la croissance économique est une condition nécessaire à la satisfaction des besoins alimentaires, elle n'est pas une condition suffisante: aucun pays riche n'est parvenu à éliminer la sous-consommation alimentaire. Pour cela, une politique alimentaire est nécessaire. Ainsi, l'Europe qui dispose incontestablement d'une politique agricole, n'a mis en place qu'une politique alimentaire partielle. Elle protège la consommation en normalisant les aliments, mais elle ne protège pas systématiquement l'ensemble des consommateurs en leur permettant, par exemple, d'obtenir un minimum alimentaire garanti.

Le problème du déséquilibre alimentaire à l'échelle mondiale est beaucoup plus grave puisque subsistent en même temps une surproduction au Nord et une sous-consommation au Sud. La situation mondiale serait-elle durablement caractérisée par ce déséquilibre, qui est allé croissant depuis le développe-

ment du Nord? Différentes solutions sont mises en œuvre pour réduire ce déséquilibre: aide alimentaire, aide au développement, coopération technique; mais il apparaît de plus en plus clairement que la solution durable à ces déséquilibres réside dans le développement des pays pauvres.

Conclusion

L'évolution des faits nécessite sans cesse d'adapter nos concepts, nos méthodes et nos théories. La transformation spectaculaire de la façon dont nos sociétés se sont organisées pour produire et consommer les aliments a ouvert un nouveau champ d'analyse aux technologues. De nombreux travaux ont été publiés en France dans ce domaine par les économistes, notamment dans la revue *Économie rurale* et dans la série «Développement agro-alimentaire» de la revue *Économies et Sociétés*. Le champ d'étu-

de des économistes ruraux comporte maintenant trois ensembles principaux: l'agricole, l'alimentaire et le rural. Ces trois sous-ensembles sont très interdépendants et appellent une analyse globale et cohérente. La Société française d'économie rurale doit pouvoir jouer dans le développement de ces travaux un rôle central.

Gérard GHERSI • CIHEAM-IAM, Montpellier
Louis MALASSIS • Président scientifique
 d'Agropolis Museum, Montpellier

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Boulet D., Laporte J.-P., Aigrain P., Mélan C. *La transformation des comportements alimentaires: cycles de vie et effet de génération: le cas du vin*. Économies et Sociétés, Développement agro-alimentaire, 1997, n° 9, pp. 47-67, tabl., graph.
- Butault J.-P., Foulhouze I., Hairy D., Perraud D. *Intensification et système de production du lait*. Collections de l'INSEE, série E, 1985, n° 93, pp. 167-239.
- Bye P., Frey J.-P. *Réorientation des échanges et horizontalité structurelle: une analyse à partir des tableaux d'échanges inter-industriels*. Économies et Sociétés, Développement agro-alimentaire, 1992, vol. 26, n° 6, pp. 119-135.
- Clark C. *Les conditions du progrès économique*. PUF, 1960.
- Codron J.-M., Lauret F. *Les fruits*. Economica, coll. Cyclope, Paris, 1993, 128 p.
- Codron J.-M., Hauteville F. d', Green Raül (coord.). *La grande distribution alimentaire*. Économie rurale, 1998, n° 245-246, pp. 5-126, réf., tabl., graph.
- Flamant J.-C., Labouesse F. *L'innovation technique agricole et son contrôle dans le développement de la filière Roquefort (1950-1985)*. INRA-ESR, Montpellier, 1991, 61 p.
- Fourastier J. *Le grand espoir du XX^e siècle*. Gallimard, 1963.
- Gherisi G. *Création et partage du surplus de productivité globale dans l'agriculture: application au cas de l'agriculture française et québécoise*. IAM, Montpellier, 1976, n° 3, 412 p., réf., tabl., graph.
- Gherisi G., Bessaoud O. *Gestion des «savoirs», mondialisation et sécurité alimentaire*. Symposium international «globa-

- lización y sistemas agroalimentarios» [Actas] [CD ROM], Caracas (Vénézuéla), Fundación Polar, 1998, 25 p.
- Gherzi G., Lalonde L.G. *Introduction à l'analyse macroéconomique du complexe agro-alimentaire*. Économies et Sociétés, Développement agro-alimentaire, 1992, vol. 26, n° 6, pp. 29-57.
- Goldberg R.A. *Agribusiness Co-ordination, A System Approach to the Wheat, Soybeans and Florida Oranges Economics*. Harvard Business School, Boston, 1968.
- Goldberg R.A., Davis M. *A Concept of Agribusiness*. Harvard University, Boston, 1957.
- Green R. *Les déterminants de la restructuration des grands groupes agro-alimentaires au niveau mondial*. Économies et Sociétés, Progrès et agriculture, 1989, vol. 23, n° 7, pp. 27-52, tabl. (AG, 20).
- Janvry de A., Sadoulet, E. *Quantitative Development Policy*. Johns Hopkins University Press, Baltimore (USA) 1995, 397 p., disquettes avec exercices pratiques.
- Lauret F. *Production, distribution et organisation du marché: dans le secteur des fruits et légumes*. INRA, Montpellier, 1981, n° 59, 33 p., tabl. (Études et recherches).
- Le Bihan J. *L'approvisionnement des industries agricoles et alimentaires: une étude appliquée au cas de la Bretagne*. ADRIA, Quimper, 1987, n° 4, 26 p.
- Lebossé J. Cl., Ouisse M. *La transformation de la structure de la sphère de la production alimentaire, consécutive au processus de développement du capitalisme français*. Thèse, Nantes, 1972.
- Malassis L. *Naissance et développement d'une nouvelle discipline économique: l'économie agro-alimentaire*. Université de Parme, 1998.
- Malassis L. *Les trois âges de l'alimentaire: essai sur une histoire sociale de l'alimentation et de l'agriculture*. Cujas, Paris, 1997, 367 p. (Traité d'économie agro-alimentaire).
- Malassis L. *L'économie agro-alimentaire: une discipline en développement*. Économies et Sociétés, Développement Agro-alimentaire, 1992, vol. 26, n° 6, pp. 5-12.
- Malassis L., Gherzi G. (ed.). *Initiation à l'économie agro-alimentaire*. Hatier-AUPELF, Paris, 1992, 335 p., tabl., graph. (Universités francophones).
- Malassis L., Bourdon M. *La structure et l'évolution du complexe agro-industriel d'après la comptabilité nationale française*. Cahiers de l'ISMEA, t. III, sept. 1969.
- Malassis L., Gherzi G. *Économie de la production et de la consommation: méthodes et concepts*. Cujas, Paris, 1996, 393 p. (Traité d'économie agro-alimentaire).
- Malassis L., Padilla M. *Économie agro-alimentaire. Tome III: l'économie mondiale*. Cujas, Paris, 1986, 449 p.
- Miclet G., Sirieix L., Thoyer S., Rastoin J.-L. et al. *Agriculture et alimentation en quête de nouvelles légitimités*. Economica, Économie agricole et agro-alimentaire, Paris, 1998, 371 p.
- Montigaud J.-C. *Filières et firmes agro-alimentaires: le cas des fruits et légumes transformés* (2 vol.). Thèse Sciences économiques, Université Montpellier I, 1975, 396 p.
- Padilla M. *Les politiques alimentaires*. Cujas, Paris, 1996, Traité d'économie agro-alimentaire, 258 p., 204 réf., 31 tabl., 35 graph.
- Padilla M., Malassis L. *Politique agricole et politique alimentaire: efficacité et équité*. Économies et Sociétés: Développement agro-alimentaire, 1992, vol. 26, n° 6, pp. 175-192.
- Pérez R., Rastoin J.-L. (ed.). *Les stratégies agro-industrielles*. Économies et Sociétés: Progrès et agriculture, 1989, vol. 23, n° 7, pp. 1-229, réf., tabl., graph. (AG, 20).
- Rastoin J.-L. *Stratégies des industries de l'agrofourniture: la nouvelle donne*. Économies et Sociétés, Progrès et agriculture, 1989, vol. 23, n° 7, pp. 69-90, tabl. (AG, 20).
- Rastoin J.-L., Gherzi G., Pérez R., Tozanli S. *Structures, performances et stratégie des groupes agro-alimentaires multinationaux: Agrodatabase 1998*. CIHEAM-IAMM, Montpellier, 1998, 483 p., réf., tabl., graph.
- Soufflet J.-F. *Les stratégies industrielles dans la filière viande bovine française*. Économies et Sociétés, Progrès et agriculture, 1989, vol. 23, n° 7, pp. 179-196, (AG, 20).

Une brève histoire de l'industrie alimentaire

In: Économie rurale. N°255-256, 2000. pp. 61-71.

Abstract

A short economic story of french food industry - This paper presents an historical picture of the French agro-food dynamics in the second part of the XXth century. After emphasizing the remarkable economic expansion in this sector (specially the contribution to the balance of trade and to direct or inferred employment), the author listed the different scientific publications on this subject. He pointed out that we passed from an « agricole-centrée » approach to a « strategic » vision. A prospective analysis indicates that the agrofood industry will have to face 3 challenges in the forthcoming years: like new forms of competition (by concentration, innovation, and quality), value-creation for the partners of the firm (shareholders, wage-earners, suppliers and customers) and governance (towards a loss of autonomy for small firms ?).

Résumé

Cet article présente une fresque historique de la dynamique de l'industrie alimentaire française dans la seconde moitié du XX^e siècle. Après avoir montré l'essor économique remarquable de ce secteur (notamment sa contribution à la balance commerciale et à l'emploi direct ou induit), l'auteur procède à une recension des travaux de recherche sur le sujet. On montre ainsi que l'on est passé d'une approche « agricole-centrée » à une vision « stratégique ». Un éclairage prospectif indique que trois défis attendent l'industrie alimentaire dans les années à venir: celui des nouvelles formes de concurrence (par la concentration, l'innovation et la qualité), celui de la création de valeur pour les partenaires de l'entreprise (actionnaires, salariés, fournisseurs et clients) et enfin de la gouvernance (vers une perte d'autonomie des pme?).

Citer ce document / Cite this document :

Rastoin Jean-Louis. Une brève histoire de l'industrie alimentaire. In: Économie rurale. N°255-256, 2000. pp. 61-71.

doi : 10.3406/ecoru.2000.5157

http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/ecoru_0013-0559_2000_num_255_1_5157

Une brève histoire économique de l'industrie alimentaire

L'industrie alimentaire est née probablement en même temps que l'agriculture et la sédentarisation, au néolithique, il y a environ onze mille ans. En effet la transformation de matières premières agricoles périssables en denrées stockables et directement utilisables pour la préparation des repas est l'objectif essentiel de cette activité, restée très longtemps intégrée à la production agricole sous une forme artisanale et familiale¹. L'industrie alimentaire (IA), au sens contemporain du terme² n'est apparue que tardivement (XIX^e siècle) au cours de la révolution industrielle. Elle trouve son origine, comme pour les autres secteurs (textile, métallurgie), dans l'innovation

technique: procédé d'extraction du sucre betterave (Chaptal et Delessert, 1811), méthode de stérilisation thermique en conserverie (Appert, 1802), fabrication du chocolat (Meunier, 1824), des biscuits (Lefèvre-Utile, 1846)³, machine frigorifique à ammoniac (Carré, 1859), écrémeuse (De Laval, 1878): on voit que la France joue un rôle important dans le démarrage de l'industrie alimentaire. Les grandes firmes agroalimentaires (Nestlé en Suisse, Unilever aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, Armour aux États-Unis, Liebig en Allemagne, etc.) apparaissent à la fin du XIX^e siècle ou au début du XX^e, mais aucune des grandes entreprises françaises de l'époque ne traversera le siècle qui s'achève. Toutefois, les structures de marché ne vont évoluer significativement qu'à partir de la deuxième guerre mondiale.

Notre propos est de présenter – dans le cadre de ce numéro spécial sur les cinquante ans de la SFER – un panorama de la trajectoire économique des industries alimentaires françaises dans la deuxième moitié du XX^e siècle, de voir avec quels outils théoriques et méthodologiques les sciences économiques et de gestion ont analysé cette évolution, pour enfin conclure par une discussion sur les perspectives de cette industrie au début du troisième millénaire.

1. On trouve dans les premières grandes civilisations du Proche-Orient (Mésopotamie et Anatolie) et d'Asie (Inde, Japon, Chine), dès le VIII^e millénaire avant J.-C., des traces d'une telle activité. Plus tard, à Babylone, le code d'Hammourabi (1785 avant J.-C.) mentionne la fabrication de bière et de pain malté à partir d'orge en fermentation. En France, dès 1830, la Société royale d'agriculture s'intéressait à la transformation industrielle de certains produits agricoles (sucrierie, féculerie).

2. Nous faisons le choix du terme «industrie alimentaire», de préférence à celui «d'industrie agro-alimentaire», pour des raisons à la fois empiriques et théoriques. Le succès du concept d'économie agro-alimentaire a conduit à adopter ce terme, toujours en vigueur à l'INSEE et au ministère de l'Agriculture. En 1998, l'ANIA (Association nationale des industries alimentaires) modifiait la signification du «A» de son sigle «d'agro-alimentaire» en «alimentaire». Ce changement traduit la volonté de la profession d'accéder au statut «d'industrie» à part entière.

3. Cf. Dupuy in Académie d'Agriculture de France (1992).

La dynamique de l'industrie alimentaire française dans la deuxième moitié du xx^e siècle

La trajectoire historique de l'IA⁴ peut être observée à travers les indicateurs classiques de l'analyse sectorielle : production, emploi, structures d'entreprises, échanges internationaux, performances macro-économiques et localisation.

Les séries statistiques de la comptabilité nationale (aux difficultés près des rétropolations entre des bases différentes) permettent de bien décrire les évolutions sur la longue période⁵. Le phénomène le plus marquant sur 1949-1997 est la forte progression de la production et la stabilité de l'emploi de la branche IAA, ce qui traduit une croissance soutenue de la productivité du travail. On peut estimer que le chiffre d'affaires des IAA a triplé, à prix constants, en un demi-siècle, alors que la population s'est accrue seulement d'un tiers. La production a été tirée par deux phénomènes. D'une part, la consommation alimentaire a connu une modification structurelle importante avec la substitution progressive des produits agricoles «bruts» par des produits agro-industriels «élaborés» : les produits des IAA sont passés de 70 % de la consommation alimentaire totale en 1959 à 80 % en 1997. D'autre part, la conquête de marchés extérieurs a élargi les débouchés de l'industrie nationale. La France est numéro un mondial des exportations de produits des IAA depuis de nombreuses années, avec près de 10 % de part de marché.

En 1997, les différents agrégats macro-économiques situent l'IA au premier rang de l'industrie manufacturière française, avec :

4. Dans ce qui suit, nous utiliserons le terme IA en référence à une analyse économique globale du secteur et le sigle IAA en référence aux sources statistiques mobilisées.

5. Les données chiffrées contenues dans le texte ont pour source l'INSEE, Comptes nationaux, à l'exception de la consommation (source : INSEE, enquête de consommation des ménages) et sauf mention différente.

- 19 % du solde de la balance commerciale de l'industrie
- 18 % du chiffre d'affaires
- 16 % de la valeur ajoutée
- 14 % de l'emploi

On peut également relever que l'IA possède un effet d'entraînement puissant sur d'autres branches d'activité puisqu'elle est, en 1997 :

- le premier client de la branche agriculture dont elle absorbe 70 % de la production finale hors exportations
- le premier client de l'industrie des emballages, des transports et de la publicité
- le deuxième client de la branche énergie.

Au total, les consommations intermédiaires des IAA ont généré, en 1997, un chiffre d'affaires «amont» de 460 milliards de francs. Le coefficient multiplicateur d'emplois est voisin de 3.

Le corollaire de ces performances en termes de volume d'activité va être un rang plus modeste pour les ratios de valeur ajoutée, de productivité et de taux d'exportation des IAA au sein de l'industrie manufacturière.

Tableau 1. Performances économiques comparées IAA/IM (industrie manufacturière), France, 1997

Indicateur	Ratio	Valeur IAA	Moyenne IM	Rang IAA/IM (*)
Productivité du travail	Production /effectif (KF)	1 269	1 001	5
Taux de valeur ajoutée	VA/production (%)	33,3	37,3	12
Taux d'exportation	Export /production (%)	22,6	40,0	16

(*) sur 19 branches «industrie manufacturière» U ou T de la Comptabilité nationale

Source : INSEE, Comptes nationaux (1998).

Ces différents indicateurs caractérisent une industrie à faible intensité capitaliste (en 1997, le ratio stock de capital fixe brut/production effective de la branche est de 0,97 pour l'industrie manufacturière contre 0,83 pour les IAA). Cependant, le niveau relativement bas de la valeur ajoutée et de sa composante «salaires», en raison de la faible qualification du personnel, font que le retour du chiffre d'affaires sur le travail reste modeste (le ratio rémunération des salaires/production effective est de 25,6 % pour l'industrie manufacturière contre 15,4 % pour les IAA en 1992).

On doit cependant attirer l'attention sur les limites du raisonnement «global» en ce qui concerne l'IA. Nous sommes en effet en présence d'une industrie fortement hétérogène, rassemblant 10 branches dont les indicateurs de structures et de performances sont très dispersés. Quoi de commun entre une industrie lourde, comme les huiles et corps gras et des branches à caractère encore largement artisanal comme les viandes et dérivés ou la boulangerie-pâtisserie ?⁶

Du point de vue spatial, on observe (Teurlay, 1997), dans les dix dernières années en France, un déplacement des implantations vers les régions de l'ouest du pays: la Bretagne, l'Aquitaine, la région Poitou-Charentes ont connu des progressions d'effectifs salariés compris entre 10 et 20 % entre 1985 et 1994, avec une concentration des structures (50 % des établissements comptent plus de 200 salariés en Bretagne), tandis que les régions du centre du pays et du sud-est voyaient leur emploi diminuer dans l'IAA. Cette dynamique semble très dépendante de 3 facteurs: le potentiel agricole régional, l'existence d'un entrepreneuriat actif, la politique économique des collectivités locales.

La situation qui vient d'être décrite avec les données les plus récentes disponibles (1997) est l'aboutissement d'un processus historique marqué tout au long de la période

par l'extrême diversité des configurations et des comportements sectoriels. On peut néanmoins, à l'aide de données agrégées et de comparaisons inter-branches au sein de l'industrie manufacturière, repérer quelques tendances lourdes.

Nous avons noté la progression régulière à un faible rythme (de l'ordre de 2 % par an) de la production des IAA. Cette évolution est conforme à celle d'une industrie «basique», satisfaisant des besoins vitaux. On peut identifier différentes phases sur la période de l'après-guerre en mobilisant certains indicateurs: valeur ajoutée, taux d'investissement, niveau d'intégration internationale.

L'examen de la valeur ajoutée amène un éclairage sur la transformation de la nature de l'activité et des relations de la branche IAA avec son environnement-amont (fournisseurs) et permet de distinguer trois périodes: – de 1949 à 1959, le taux de valeur ajoutée (VA/production) est remarquablement stable, indiquant une inertie des structures techniques;

– de 1960 à 1977, on note une forte croissance du taux qui passe de 22 % à 34 %, soit une hausse de 50 %, ce qui semble correspondre à une industrialisation accrue des produits et à une modernisation des équipements⁷;

– de 1978 à 1997, on relève une légère érosion (le taux de VA baisse de 34.2 à 33.3 %), traduisant un maintien de l'intensité capitaliste, tandis que la structure des consommations intermédiaires évolue en incorporant davantage de services.

Cette interprétation est confirmée par l'examen des taux d'investissement: élevés au début des années 70 (autour de 14 %), ils tombent à 6 % en 1981 et stagnent de nombreuses années avant de remonter dans la deuxième moitié des années 90. Cet indicateur témoigne de la crise structurelle de l'industrie française qui débute à la fin des années 70 et se prolongera, avec quelques rares éclaircies,

6. Cette dispersion se retrouve au niveau des organisations professionnelles: l'ANIA rassemble 31 adhérents de «branches».

7. Pour la période 1949-1985, l'analyse la plus approfondie a été conduite par Néfussi (1983).

jusqu'en 1997-1998. La nature des investissements s'est modifiée dans le temps. Essentiellement capacitaires et de productivité en début de période, ils tendent à être supplantés à partir du milieu des années 80 par des investissements dans le domaine de l'amélioration de la qualité des produits et de protection de l'environnement, puis, plus récemment par des investissements immatériels (innovation/communication). Ce type d'investissements est devenu très supérieur aux investissements corporels (bâtiments et équipements) à partir de 1992 (de l'ordre de 30 milliards de francs/an contre 20 milliards).

Les indicateurs du commerce international connaissent également une évolution profonde dans les cinquante dernières années. Le taux d'exportation des IAA a plus que triplé dans les trente dernières années. Dans le même temps les importations se sont accrues à un rythme inférieur. On est donc passé d'un taux de couverture des échanges extérieurs équilibré (en moyenne pluriannuelle) jusqu'aux années 70 à un fort excédent en fin de période (134 % en 1997).

Tableau 2. L'intégration internationale des IAA françaises

Indicateur	1950	1959	1967	1981	1997
Taux de pénétration (M/Y) %		4,9	6,3	13,1	16,8
Taux d'effort (X/Y) %	4	4,8	6,1	13,2	22,6

M.: importations, X: exportations, Y: production

Source : Données Comptabilité nationale

Ces chiffres confirment la grande mutation des années 70. L'ouverture des IAA au marché international double entre 1967 et 1981. Cependant, à la différence de la valeur ajoutée, les taux continuent de progresser ensuite fortement. On observe un décalage entre les rythmes des taux de pénétration et des taux d'effort qui traduisent l'excellente réceptivité des marchés extérieurs aux produits français (image de compétence). Une analyse plus fine montrerait une intensification des échanges intra-branches, conforme aux caractéristiques structurelles de la mondialisation et l'existence d'un puissant facteur de proximité (création en 1958 du Marché commun agricole européen, puis élargissement: 70 % des exportations françaises de produits agroalimentaires se font à destination des pays de l'UE).

En résumé, on peut distinguer schématiquement trois phases dans la période considérée:

- une période initiale d'accumulation du capital, marquant le passage d'un stade artisanal à un stade industriel (années 50 et 60);
- une phase de concentration industrielle, d'amélioration de la productivité, de développement international et de diversification (années 70 et 80);
- une phase de restructuration financière (croissance externe), d'amélioration des *process* pour maîtriser la qualité, d'investissement immatériel et de recentrage d'activités en fin de période (années 90).

Lectures institutionnelles et théoriques de la fresque historique

L'IA se trouve à la charnière de deux champs scientifiques relativement autonomes. L'économie rurale qui traite essentiellement de l'agriculture et l'économie générale. Cependant, l'IA ne présente, aux yeux de la théorie économique standard, aucune spécificité et donc aucun travail d'envergure n'a été mené dans le cadre universitaire sur ce secteur. Ce sont essentiellement les économistes ruraux

qui les premiers ont cherché à comprendre et modéliser le fonctionnement de ce secteur. Il faut noter ici le rôle important joué par la politique industrielle dans le développement des recherches sur les IAA, à travers deux institutions: la commission agriculture/IAA du Commissariat général du Plan et la DIAA⁸ du

8. Direction des industries agricoles et alimentaires.

ministère de l'Agriculture créée en 1961, structures très actives jusqu'à la fin des années 70. L'objectif prioritaire était alors la modernisation de l'appareil productif, à travers un appui massif à l'investissement matériel. A partir de 1989 fut créé, dans le cadre de la DGAL⁹, un programme de recherche intitulé «Aliment 2000» puis «Aliment demain». Ce programme a conduit à une abondante littérature dans le champ des sciences sociales¹⁰. Une liste des thèmes abordés donne une bonne indication des priorités gouvernementales: successivement, marketing et innovation-produit, puis consommateur et marché (comportements, qualité, logistique et emballage). L'analyse quantitative que l'on vient de présenter montre l'impact de cette politique.

Les recherches sur les IAA ont eu pour cadre unique, jusqu'à une période récente, les grandes écoles d'ingénieurs de l'enseignement supérieur agronomique et l'INRA. La première équipe s'est constituée sous l'impulsion de J. Le Bihan à l'Institut national agronomique de Paris à partir de 1963¹¹. Simultanément, à Rennes puis à Montpellier, Louis Malassis jetait les bases de ce qui allait devenir un nouveau champ scientifique, l'économie agro-alimentaire. Les travaux développés tant par J. Le Bihan que par L. Malassis trouvent leur justification empirique dans l'analyse des mutations de l'agriculture française dans l'après-guerre et leur base théorique dans le concept d'agribusiness forgé à l'université Harvard par Davis (1956) et Goldberg (1968). Ce concept très innovant à l'époque conduit à considérer l'agriculture comme l'une des composantes d'un vaste système englobant des activités amont (agrofourniture),

aval (IAA, distribution) et périphériques (services), généralement appréhendé à partir d'analyses de filières.

Chez ces différents auteurs, les IAA étaient en conséquence abordées, non pas en tant qu'objet autonome de recherche, mais de manière incidente, comme facteur explicatif de l'industrialisation de l'agriculture et de participation à un ensemble interdépendant d'activités économiques. L'outil technique utilisé pour ce type de travaux était la Comptabilité nationale et plus particulièrement les tableaux d'échanges interindustriels (aujourd'hui TES) et la comptabilité de branche. L'apport essentiel de ces travaux a été de mettre en évidence les effets d'entraînement de l'aval industriel sur l'agriculture (relations clients/fournisseurs) et de l'amont (relations fournisseurs/clients). Ces effets se manifestaient à travers une véritable révolution technico-économique «industrialisante» au niveau des exploitations agricoles (hausse de productivité par substitution du capital au travail et progrès technique, standardisation et massification des productions). Le rôle particulier joué par les industries d'amont (alimentation animale, sélection génétique) se traduisait par la création de relations de dépendance techniques ou contractuelles de l'agriculture par rapport à ces industries (notion d'intégration et de domination)¹². Les hypothèses et les interprétations théoriques fondant ces analyses étaient majoritairement influencées par le paradigme néo-marxiste. Les travaux menés sur le partage de surplus de productivité issus de l'agriculture, considérables dans la période 1955-1975, venaient conforter ces analyses en montrant que les gains de productivité allaient essentiellement aux secteurs amont et aval de l'agriculture¹³.

9. DGAL: Direction générale de l'alimentation du ministère de l'Agriculture, qui a succédé à la DIAA.

10. Une synthèse des travaux a été préparée par J.-L. Lambert et A.-L. Saives (1995).

11. Cette équipe s'est rapidement étoffée sous la forme d'un laboratoire d'économie des IAA de l'INRA basé à l'ENSIAA de Massy puis à Rungis, sous le nom d'Omnium d'économie agro-alimentaire, pour dépasser 70 personnes au début des années soixante-dix, ce qui en faisait le plus important centre de recherche et d'étude sur les IAA au niveau mondial.

12. Voir sur ce type d'approche : Hairy, Perraud, Sannier, Schaller, 1973.

13. On a ici un bon exemple de l'incomplétude des recherches focalisées sur un seul objet (l'agriculture), qui masquent l'impact global d'un processus (l'industrialisation) sur un ensemble socio-économique (le système alimentaire) et négligent le rôle des transferts intersectoriels (subventions massives à l'agriculture).

L. Malassis, en prolongeant les travaux de Cépède et Lengellé (1953) sur la consommation alimentaire mondiale, va, comme le souligne justement Néfussi (1983, p. 19) «opérer un changement radical de perspectives» par rapport à une vision centrée sur l'agriculture en montrant que l'on passe en France dans les années 60/70 d'une économie alimentaire pré-industrielle à dominante agricole à une économie agro-industrielle où l'industrie agroalimentaire devient prépondérante dans l'approvisionnement des marchés (Malassis, 1968, 1969). L. Malassis (1973) démontre par ailleurs, que les évolutions du complexe de production agro-alimentaire sont déterminées avant tout par les critères de l'économie générale (PIB/tête, balance commerciale, structure de la population active et de l'emploi féminin, démographie, urbanisation).

Le nouveau paradigme agro-alimentaire, en mettant l'accent sur le rôle central joué par les IAA dans le système alimentaire, va permettre, à partir de 1975, l'émergence de ce secteur en tant qu'objet autonome de politique industrielle gouvernementale et de recherche. En effet, l'IAA devient le débouché principal de l'agriculture et représente un potentiel d'exportation, alors que le pays souffre d'un déficit chronique de sa balance commerciale et s'enfonce dans la crise (inflation, récession), après le premier choc pétrolier de 1973.

Les travaux des scientifiques vont alors s'intéresser aux structures et au fonctionnement des marchés par filière et à l'internationalisation du secteur agroalimentaire, dans une optique d'économie industrielle en utilisant le modèle SCP (structure, comportement, performance: Scherer, 1973)¹⁴ et dans une vision macro-économique multisectorielle (Néfussi, 1983).

A la même époque, les recherches vont concerner également la dynamique des industries alimentaires dans une approche centrée

sur la grande firme multinationale (Rastoin, 1975). Ces travaux vont notamment mettre en évidence le mouvement de concentration des entreprises, principalement par croissance externe. Le modèle de l'avantage concurrentiel de M. Porter (1985), qui croise les apports de *l'industrial organization* avec ceux des sciences de gestion (stratégies d'entreprises) fournit le cadre conceptuel pour de nouvelles approches des filières agro-alimentaires. L'émergence d'un nouveau pouvoir de marché, celui de la grande distribution, conduit à des logiques d'action (Pérez, 1989) mixtes, financières (constitution de groupes) et marketing (innovation et segmentation). Finalement, la structure de marché s'oriente, dans la plupart des sous-secteurs de l'IA, vers un oligopole à franges. Les firmes de tête sont contraintes par un objectif de taille critique élevée permettant non seulement des économies d'envergure (coûts unitaires faibles) mais aussi des investissements massifs en communication (fidélisation des consommateurs par effet d'image) et en rachat d'entreprises. Il s'agit en fait d'acquérir plus des parts de marché dans de nouveaux pays que des actifs industriels. En effet, les études empiriques montrent que les marges et donc l'accumulation financière élargie sont fortes pour le leader et décroissent ensuite rapidement. Cependant, le tissu des PME reste dense dans l'IA et très dynamique. La créativité et la réactivité peuvent être fortes dans ce type d'entreprise. De plus, la progression rapide des marques de distributeur (MDD) à partir de la fin des années 80 profite à plein à certaines PME. Ces phénomènes expliquent la résilience des PME face aux opérations de concentration qui concernent principalement les grandes firmes (plusieurs milliers de salariés).

Un des traits marquants de l'évolution des pratiques de recherche est l'intérêt porté aux entreprises en tant qu'objets d'analyse: les firmes agroalimentaires ne sont plus considérées comme des abstractions de la théorie économique mais comme des acteurs dont les décisions s'expliquent aussi par la nature des relations (conventions) établies sur leurs

14. Par exemple, Montigaud (1975) sur les fruits et légumes, Bombal et Chalmin (1980) sur l'internationalisation.

marchés et leur mode d'organisation (cf. par exemple Soler et Valceschini, 1997, Galliano, 1998). Des approches monographiques, menées sur les PME agro-alimentaires montrent l'originalité des processus de configuration de l'activité productive avec, durant les « Trente glorieuses », coexistence de modèles tayloriens-fordistes, des modèles de spécialisation flexible et des formes hybrides (Lamanthe, 1998).

La gestion de l'innovation devient un facteur essentiel des stratégies d'entreprises (Treillon, 1998), dans un contexte où la création de références-produits se fait à un rythme soutenu dans l'agroalimentaire. Comme l'a montré Bardou (1997), la concurrence des IAA au niveau de la grande distribution est une lutte pour la maximisation de l'espace occupé en rayon par chaque fabricant.

Par ailleurs, l'identification des produits par les normes de qualité prend de l'importance (Valceschini, Nicolas, 1995) dès lors que le consommateur a besoin de repères sécurisants. La crise de l'encéphalopathie spongiforme bovine de 1996 est venue confirmer le rôle majeur de la confiance dans les déterminants d'achat. Les normes constituent également un instrument des politiques publiques. Elles deviennent, dans un contexte de libre-échange, de précieuses barrières non tarifaires « furtives ».

La construction de la qualité constitue un enjeu qui va nécessiter une articulation entre l'origine des produits (territoire) et une compétence technique (métier/secteur). Une réponse possible est le modèle de la spécialisation flexible ou des systèmes localisés de production, inspirés des travaux de l'école italienne (Becattini, 1991), appliqués aux filières agroalimentaires (cf. par exemple Sylvander et Marty, 1998). L'idée centrale est ici de relier le niveau de qualité des produits finis et leur spécificité à ceux des matières premières : les filières « vins » et « fromages » en donnent de bons exemples, régulés dans le cadre des procédures AOC et renvoient à la problématique de la « signalisation » des produits.

L'ancrage local pose aussi de manière plus pressante que dans le cas de la production de masse standardisée le problème du respect de l'environnement par les *process* industriels. En effet, et c'est là une logique d'image et de différenciation, on ne peut que très difficilement, dans une région donnée, concilier une stratégie « productiviste » (gros volumes à moindres coûts, à externalités négatives sur l'environnement) et une stratégie « qualitative ». Cette triple dimension « produit », « technologie » et « site » conduit ainsi à un élargissement du concept de qualité et contribue à modeler celui de traçabilité.

La question de la « territorialité » des entreprises pose simultanément le problème de leur contribution au développement local, particulièrement aiguë en zone rurale en France (Marchesnay, 1998) : le thème du « désert français » est bien connu. La migration et la concentration des unités industrielles laitières ou sucrières en sont un témoignage dans toute l'Europe. Compte tenu des « effets d'entraînements » décrits ci-dessus, cela peut avoir des conséquences socio-économiques très négatives sur certaines régions. En définitive, l'agroalimentaire va se trouver au carrefour de la problématique des trois gouvernances : sectorielle (la filière), territoriale (l'espace géographique), entrepreneuriale (les acteurs économiques).

Ainsi les approches des chercheurs marquent une rupture et un enrichissement par rapport aux paradigmes scientifiques des années 60 à 80. D'un côté, l'économie néo-classique quantitativiste trouve un terrain d'application pertinent dans l'IA (cf. par exemple les analyses de l'équipe de J.-J. Laffont de l'université des sciences sociales de Toulouse, in Martimort et Moreaux, 1994). De l'autre, le développement des travaux des écoles institutionnalistes et évolutionnistes bénéficie des validations rencontrées dans le secteur agro-alimentaire (Allaire et Boyer, 1995).

Conclusion

Tendances lourdes et perspectives de recherche pour l'industrie alimentaire

En 1993, la valeur ajoutée des IAA est devenue supérieure, en France, à celle de l'agriculture. On peut désormais considérer que la phase «d'industrialisation» est globalement achevée. Les années à venir devraient être marquées par de nouvelles préoccupations, déjà perceptibles dans la dynamique de l'économie globale. On peut en avancer trois, largement interdépendantes: les nouvelles formes de concurrence, la création de valeur, la gouvernance¹⁵.

Les nouvelles formes de concurrence résultent de la modification des structures de marché. Dans les pays à hauts revenus, la consommation de produits alimentaires ne progressent plus globalement qu'à un rythme modéré. En conséquence, la concurrence ne peut que s'intensifier et les firmes vont être conduites à rechercher de nouveaux vecteurs de croissance¹⁶.

- Le premier instrument est l'hyper-segmentation du marché central de masse, l'alimentation du quotidien (ainsi des produits pour enfants, pour seniors, pour sportifs, etc.).
- Le deuxième est l'ouverture de nouveaux marchés. Nous en identifions deux: les «produits à allégation santé»¹⁷, dont le marché, créé au Japon est en plein développement en Amérique du Nord et en Europe occidentale; et les «produits du terroir» (concept intégrant origine géographique, histoire sociale, «typicité» et qualités organolepti-

ques). Si, pour le marché principal, les firmes de l'oligopole agroalimentaire mondial ne semblent guère menacées (même si elles ne sont pas à l'abri de restructurations, au sein de l'oligopole), la question des nouveaux entrants se pose pour les deux autres. Les firmes géantes pharmaceutiques s'intéressent de près aux «aliments», des PME spécifiques émergent sur le marché des produits de terroir, en dépit des tentatives de récupération du concept par les multinationales de l'IA et de la distribution. Ces bouleversements, couplés à une «tertiarisation» croissante de l'IA appellent aussi une réflexion sur le concept même d'entreprise agro-alimentaire qui devrait déboucher sur une évolution des nomenclatures statistiques qui représentent mal aujourd'hui les frontières réelles du secteur¹⁸.

- Le troisième vecteur de croissance est évidemment l'expansion internationale. L'achèvement de l'espace économique européen (euro puis harmonisation fiscale et juridique, élargissement à l'Est et au Sud) va consolider une zone de «proximité» de plus de 500 millions de consommateurs. Les NPI offrent un potentiel considérable du fait du sous-développement technologique et managérial de leurs IA et de la modernisation – plus rapide – de leurs circuits de distribution par les grandes firmes européennes et nord-américai-

15. On trouvera dans Bouquery et Renault (1996), une prospective fine de l'IA.

16. L'économie contemporaine retient comme indicateur principal d'évaluation des performances le taux de croissance, que ce soit dans le domaine macro-économique (PIB) ou micro-économique. Pour les entreprises cotées, par exemple, les analystes financiers vont mesurer la variation du cours de l'action et celle du bénéfice. En conséquence, les responsables ont l'œil rivé à ces «clignotants» et conçoivent leurs stratégies pour améliorer ces taux. La théorie des signaux est devenue ainsi la base d'un nouvel intégrisme.

17. Le terme de «*designer food*», que nous choisissons de traduire par produit à allégation santé, correspond à des produits conçus pour répondre à un objectif précis qui peut être de réduire les risques de maladie (*nutraceutical* ou *pharmafood*, traduit par aliment); de stimuler une fonction particulière de l'organisme (*functional foods* ou aliments fonctionnels); ou de s'adapter à un régime particulier (aliments diététiques pour diabétiques, par exemple). A vrai dire, les catégories mentionnées se recoupent et la typologie demeure floue. Il n'existe encore aucune réglementation à ce sujet.

18. Cf. sur ce sujet les travaux menés actuellement en Région Languedoc-Roussillon (Couderc, Rastoin, Remaud, 1997).

nes. Cette modernisation exerce, on le sait, de puissants effets d'entraînement sur les fournisseurs locaux de produits agroalimentaires et conduit à de profondes restructurations.

Ces évolutions, associées aux nouvelles réglementations internationales des marchés par les normes techniques et juridiques, vont accélérer la recomposition du secteur des IAA et modifier tant la géographie du capital des entreprises que leurs formes d'organisation. Les frontières de la firme se modifient avec les partenariats amont-aval, l'externalisation croissante de certaines fonctions, les nouvelles stratégies de localisation (firmes-réseaux). On peut faire l'hypothèse que les futures configurations agroalimentaires nationales (en termes de structures de marché) vont être influencées par deux facteurs: d'une part l'importance du «portefeuille» de multinationales, d'autre part la densité du tissu de TPE et PME en zone rurale. En effet, les nouveaux territoires de concurrence vont se situer à deux niveaux: les zones économiques plurinationales du type UE, ALENA, Mercosur, etc., et les régions. Les centres de décision dans le premier cas seront entre les mains des très grandes firmes globales, dans le second cas des PME (légitimité concurrentielle et légitimité territoriale au sens de Marchesnay, 1998). Les performances économiques sectorielles, nationales et locales, devraient largement dépendre de l'équilibre entre les deux formes d'entreprises.

La «création de valeur» (c'est-à-dire, *in fine*, d'un surplus économique) constituera un thème privilégié des stratégies d'entreprises. Elle devra concerner (Charreaux, Desbrières, 1998) l'ensemble des partenaires de la firme. On a vu que pour le consommateur, c'est le couple confiance/innovation qui sera déterminant. Le client principal des IAA restera la grande distribution, dont la concentration n'est pas achevée. Ce secteur, après la phase d'affrontement des années 80/90 va s'orienter vers de nouvelles formes de partenariat, dont l'ECR (*efficient consumer response*) est l'un des outils potentiels. La création de valeur passera ici par la maîtrise des

coûts mais aussi des délais (logistique) et la traçabilité. A côté de la grande distribution, les NTCI (nouvelles technologies de la communication et de l'information) vont offrir des opportunités aux PME, si un lien fort s'établit avec les activités touristiques.

Pour les actionnaires, la valeur concerne le capital, c'est-à-dire l'actif net: au-delà des immobilisations corporelles, on sait que les actifs immatériels (notamment le *goodwill*, qui traduit l'image de l'entreprise et son savoir-faire) deviennent prépondérants. L'effort dans ce domaine réalisé depuis une dizaine d'années par les IAA françaises est indéniable. Le problème principal qui se pose est leur retard en matière de recours au marché financier: moins de dix sociétés de l'IA sont cotées au règlement mensuel à la Bourse de Paris, et – souvent – leur déficit de communication financière.

Enfin, les salariés de l'entreprise constituent un élément essentiel de la création de valeur. Il s'agit ici de mettre en place des modèles organisationnels performants, en considérant, dans le cas des PME, l'intérêt de l'externalisation de certaines fonctions (de type gestion financière ou gestion du personnel) et de la mise en réseau (par exemple, de la commercialisation des produits). L'accès à ces ressources, vitales pour la performance globale de l'entreprise, passe souvent par le partage des activités et du pouvoir entre différents acteurs des filières. On note globalement, dans l'IA, un déficit de compétences au niveau de l'encadrement et de qualification dans le personnel opérationnel, qui s'accompagne d'une sous-rémunération des salariés. La pyramide des âges des dirigeants et le déficit d'attractivité des métiers de base de l'agroalimentaire auprès des jeunes posent également le problème de la pérennité des entreprises et donc par contrecoup du développement local.

La gouvernance d'entreprise – au sens large – inclut, outre le fonctionnement des conseils d'administration, le traitement des questions soulevées en termes de relations avec les clients et fournisseurs, les actionnaires,

les collaborateurs de l'entreprise. On peut s'attendre, après l'euro, à une évolution profonde de la fiscalité, du statut des sociétés et des pratiques managériales en Europe, à laquelle l'IA, dont l'inertie est parfois importante, devra s'adapter. Le contexte général, dans ce nouveau cadre concurrentiel, reste cependant favorable aux entreprises françaises du fait de la dotation en facteurs et de la notoriété d'image.

Face à cette complexité croissante des entreprises et de leur environnement, la démarche de la recherche monodisciplinaire, dont on peut observer avec inquiétude le renforcement dans la communauté scientifique française enfermée dans des schémas centralisateurs, risque d'être sinon stérile, du moins éloignée du questionnement des acteurs de la société civile et des professionnels. Pour dépasser cet écueil, il paraît nécessaire de faire converger, dans le cadre d'équipes pluridisciplinaires, plusieurs

champs scientifiques: celui de la nouvelle économie industrielle (intégrant l'école évolutionniste, pour mieux appréhender le fonctionnement des marchés et des institutions), celui de l'économie spatiale (on a vu l'importance potentielle du territoire dans les stratégies des entreprises agro-alimentaires), celui de l'économie internationale (pour prendre en compte le phénomène de mondialisation des systèmes alimentaires), et enfin celui des sciences de gestion (pour comprendre et aider à l'action au niveau des acteurs privés et publics). L'IA, au cœur de certains des problèmes majeurs qui se posent à l'humanité, pourrait constituer demain un chantier fécond pour une telle approche, de la même façon, qu'il y a 50 ans, elle faisait émerger une nouvelle compréhension des mutations de l'agriculture.

Jean-Louis RASTOIN • École nationale supérieure agronomique de Montpellier, GRAAL.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Allaire G., Boyer R. (dir.). *La grande transformation de l'agriculture, lectures conventionnelles et régulationnistes*. Paris, INRA-Economica, 1995.
- Becattini G. *Le district industriel, milieu créatif*. Espaces et société, 1991.
- Bardou G. *Les relations producteurs-distributeurs dans le système alimentaire français*. Thèse de doctorat en sciences de gestion, université Montpellier I, 1997.
- Bombal J., Chalmin Ph. *L'agro-alimentaire*. PUF, Que sais-je?, Paris, 1980.
- Bouquery J.-M., Renault Ch. *Les industries agroalimentaires*. Les Échos-Études, Paris, 1996 (2 tomes).
- Charreaux G., Desbrières Ph. *Gouvernance d'entreprises: valeur partenariale contre valeur actionnariale*. In Finance Contrôle Stratégie, 1998, vol. I, n° 2, juin, pp. 57-88.
- Cépède M., Lengellé M. *Économie alimentaire du globe: essai d'interprétation*. Th. Gênin, Paris, 1953.
- Couderc J.-P., Rastoin J.-L., Remaud H. *De la nature de l'entreprise agroalimentaire, étude de cas en Languedoc-Roussillon*. In REM, Revue d'économie méridionale, 4/1997, vol. 45, n° 180, pp. 439-456.
- Davis J.H. *From Agriculture to Agribusiness*. In Harvard Business Review, 1956, vol. 34, n° 1.
- Dupuy P. *La transformation des produits agricoles*. In Académie d'Agriculture de France, Deux siècles de progrès pour l'agriculture et l'alimentation 1789-1989. Lavoisier, Technique et Documentation, Paris, 1992, pp. 255-258.
- Galliano D. *Complexité et formes d'efficience des organisations industrielles: le cas de l'agro-alimentaire*. In Économie appliquée, 1998, tome LI, pp. 77-108.
- Golberg R.A. *Agribusiness Coordination, A System Approach to the Wheat, Soybean and Florida Oranges Economies*. Harvard Business School, Boston, 1968.
- Hairy D., Perraud D., Saunier P., Schaller B. *Quelques réflexions sur le prélèvement et l'accumulation dans la sphère agro-alimentaire*. In Cahiers de l'ISEA, Grenoble, 1973, série Ab, n° 11.

- Lamanthe A. *Éléments pour une approche des processus de configuration de l'activité productive: le cas des PME transformant des fruits et légumes en Provence des Trente glorieuses à la crise*. Thèse de doctorat en Économie et Sociologie du travail, université de la Méditerranée/LEST-CNRS, Aix-en-Provence, 1998.
- Lambert J.-L., Saives A.-L. *Consommateurs et innovation alimentaire, acteurs, méthodes, applications*. ANVIE/DGAL, Paris, 1995.
- Le Bihan J. *L'aviculture française, secteur sous-développé*. In Paysans, 1958, n° 12.
- Le Bihan J. *Qu'est-ce que l'intégration?* In Paysans, 1961, n° 31.
- Malassis L. *Développement économique et industrialisation de l'agriculture*. In Économie appliquée, 1968, Tome XXI, n° 1, pp. 93-121.
- Malassis L. *La structure et l'évolution du complexe agri-industriel d'après la comptabilité nationale française*. In Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISEA, 1969, tome III, n° 9, pp. 1667-1687.
- Malassis L. *Économie agro-alimentaire (tome I)*. Économie de la consommation et de la production agro-alimentaire, Cujas, Paris, 1973, 437 p.
- Marchesnay M. *L'entrepreneuriat rural en quête de légitimité*. In Miclet G., Sirieix L., Thoyer S., (dir.), Agriculture et alimentation en quête de nouvelles légitimités, Economica, Paris, 1998, pp. 199-220.
- Martimort D., Moreaux M. *La nouvelle micro-économie et l'analyse du secteur agro-alimentaire: quelques développements récents*. IED, Université des Sciences sociales de Toulouse, document de travail, 1994, n° 35.
- Montigaud J.-C. *Filières et firmes agro-alimentaires: le cas des fruits et légumes*. Thèse Faculté de Sciences économiques, université de Montpellier, 1975.
- Néfussi J. *Les industries agro-alimentaires françaises depuis la dernière guerre: quelle problématique?* INRA, Laboratoire de recherche et d'études sur l'économie des IAA, Rungis, 1983.
- Néfussi J. *Les industries agro-alimentaires*. Que sais-je?, PUF, Paris, 1989.
- Pérez R. *Contraintes stratégiques et logiques d'action des groupes alimentaires*. In Économies et Sociétés, série «Progrès et agriculture», AG n° 20, 1989, pp. 9-26.
- Porter M. *The Competitive Advantage*. Free Press, New York, 1985.
- Rastoin J.-L. *Les firmes agro-alimentaires*. Thèse de doctorat d'État, Faculté de sciences économiques, Université de Montpellier, 1975.
- Rastoin J.-L. *L'industrie alimentaire mondiale: vers un oligopole à franges*. In Benoit-Cattin M., Griffon M., Guillaumont P., (dir.), Économie des politiques agricoles dans les PVD, 3 tomes, n° spécial de la revue Économie politique, Paris, 1994, t. 2, pp. 114-127.
- Scherer F.M. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Rand Mc Nelly, Chicago, 1973.
- Soler P.L., Valceschini E. *Internal and External Coordination and Organizational Structures: The Case of a Leading European Company in the Canned and Frozen Vegetable Market*. In Nilsson J., van Dijk G. (eds), Strategies and Structures in the Agro-food Industries, Van Gorcum, Assen, NL, 1997.
- Sylvander B., Marty F. *Logiques sectorielles et territoriales dans les AOC fromagères: vers un compromis par le modèle industriel flexible*. À paraître, in Revue d'économie régionale et urbaine, 1998.
- Teurlay J.-C. *L'emploi agro-alimentaire résiste aux aléas conjoncturels*. In Agreste-Les Cahiers, SCEES, Paris, 1997, n° 16, pp. 15-20.
- Treillon R. *Innovation, quoi de neuf?* In Industries alimentaires et agricoles, 1998, pp. 91-95.
- Valceschini E., Nicolas F. *Agro-alimentaire: une économie de la qualité*. In INRA-Economica, Paris, 1995.

La grande distribution alimentaire: la recherche est-elle en phase avec l'histoire?

In: Économie rurale. N°255-256, 2000. pp. 72-85.

Abstract

Food large distribution: is research in accordance with history? - The author presents a historical view of modern retail, particularly since the 1960 years. He points out factors such as that technological changes in the information systems, the emerging economic power of retailers and the new fears of the consumer explain some of the new concepts that emerge in the relationships between retail and its suppliers. He looks into research work at INRA since 1978 by agro economists and management scholars, and finds that there is a lag between this academic production and the importance of current debates on these matters. He suggests some explanations and reviews briefly some of the conceptual tools that may help explore the economics of food retail, and the changes that are occurring in vertical relations in the food sectors.

Résumé

L'auteur présente un tableau chronologique des événements qui ont marqué l'histoire de la distribution moderne, en particulier depuis le début des années 1960. Il signale les principaux thèmes de débat récents et l'émergence de nouveaux concepts liés notamment à l'accélération de la révolution informatique, au pouvoir économique acquis par les groupes de distribution, et les nouvelles inquiétudes du consommateur. Analysant ensuite la production des chercheurs en économie de l'INRA depuis 1978, et plus généralement de la production académique en économie et gestion, il constate un décalage entre les débats actuels et la recherche consacrée à la distribution alimentaire. Il suggère quelques explications et signale la richesse de la panoplie des outils conceptuels qui permettent d'aborder l'étude d'un phénomène économique de première grandeur qui ne peut qu'affecter en profondeur l'amont des secteurs alimentaires

Citer ce document / Cite this document :

D'Hauteville François. La grande distribution alimentaire: la recherche est-elle en phase avec l'histoire?. In: Économie rurale. N°255-256, 2000. pp. 72-85.

doi : 10.3406/ecoru.2000.5158

http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/ecoru_0013-0559_2000_num_255_1_5158

La grande distribution alimentaire: la recherche est-elle en phase avec l'histoire?

La distribution alimentaire occupe aujourd'hui le débat public en raison des enjeux économiques, sociaux, politiques créés par le développement des Grandes surfaces alimentaires (GSA). Chacun peut se rendre compte en effet de l'influence de ces entreprises sur l'équilibre des filières de production, sur les choix des consommateurs, sur l'aménagement du territoire et les règles de la concurrence.

De nombreuses revues spécialisées tant professionnelles¹ qu'académiques² fournissent aux analystes et chercheurs la matière de leur réflexion et des outils d'analyse. L'abondance même de l'information, sa mise en scène médiatique dans le débat politique et économique, alimentent l'impression de changements importants et récents.

Comment les chercheurs rendent-ils compte des débats actuels, et avec quels outils d'analyse?

1. Pour la France et le secteur alimentaire, citons LSA (*Libre service actualité*), *Point de vente*, *Linéaires*, *Rayon boissons* dont les articles sont essentiellement tournés vers les stratégies de la distribution et des relations avec leurs fournisseurs.

2. En France, les revues en marketing et gestion présentent assez régulièrement des articles consacrés à la distribution (*Revue française de marketing*, *Decisions marketing*...). Quelques revues anglo-saxonnes affichent une spécialisation sur ce thème, comme par exemple *Journal of Retailing*, *The International Review of Retail, Distribution and Consumer research*. *Économie rurale* participe aussi au débat. On notera ainsi que la SFER a publié les actes du colloque « Grande distribution alimentaire » qu'elle a organisé à Montpellier les 22 et 23 mai 1997, ainsi qu'un numéro spécial « La grande distribution alimentaire », *Économie rurale*, n° 245-246, 1998.

Nous tentons dans cet article de mettre en parallèle les travaux de la recherche académique avec l'évolution de ce qu'on peut appeler la distribution moderne.

Une première partie présente une perspective historique de la distribution moderne depuis 1852 (création du Bon Marché) et met en relation les faits économiques et sociaux, les stratégies dominantes dans les canaux de distribution, et l'intervention des pouvoirs publics. Nous signalons les stratégies qui sont à l'œuvre sur la période la plus récente (les années 1960) dans la grande distribution alimentaire, et les débats que ces stratégies suscitent.

Nous essayons dans une deuxième partie d'identifier quelques thèmes de recherche en France qui sont porteurs d'analyses et d'interprétation du phénomène *grande distribution*. Nous regardons plus particulièrement la production des chercheurs dont les travaux sont répertoriés par l'INRA, mais nous examinons également la place qui est consacrée à la grande distribution dans d'autres courants de recherche en économie et gestion.

Cette mise en parallèle de l'histoire de la grande distribution et des travaux qui lui sont consacrés fait apparaître le caractère relativement tardif de l'intérêt porté par la recherche française à la grande distribution alimentaire. Nous évoquerons quelques-uns des développements conceptuels et théoriques qui peuvent être mobilisés pour rendre compte de ce phénomène économique dont la dimension pluridisciplinaire rend l'étude problématique.

La distribution, lieu d'adaptation sociale, économique, technique

L'histoire de la distribution moderne montre bien son insertion dans les changements sociaux, économiques et technologiques. Le phénomène de la grande distribution alimentaire³ a pris une dimension accrue à partir des années 1960. On peut ici énumérer quatre facteurs qui participent selon nous à l'explication de ce développement (D'Hauteville, 1998).

1. La concurrence par les prix imposée par les discounters à l'ensemble de la distribution alimentaire (G. Bardou, 1992) a contribué à l'abaissement des prix et rendu accessible à la majorité des consommateurs la plupart des produits autrefois réservés aux catégories plus fortunées. À l'inverse, la crise a poussé les classes les plus favorisées à fréquenter régulièrement les hypers et supermarchés (Méraud, 1992). De la sorte, à la fin des années 1980, plus de 95 % des consommateurs français fréquentaient au moins occasionnellement une grande surface. La grande distribution a progressivement pris conscience de sa puissance, marquée notamment par l'expérience réussie des produits libres de Carrefour en 1976.

2. Le développement rapide de la grande distribution à partir des années 1960 a entraîné des conflits et des inquiétudes qui ont poussé les pouvoirs publics à intervenir, dans l'objectif avoué de réguler la concurrence avec le petit commerce indépendant, ou arbitrer les rapports de force entre distributeurs et fournisseurs. D'abord favorisé par la loi Fontanet (1962), le grand commerce s'est vu progressivement contesté dans ses pratiques et son développement jugé comme hégémonique. La loi Royer (1973) a inauguré une volonté nouvelle des pouvoirs publics de

réguler le développement de la grande distribution et d'intervenir dans les rapports entre fournisseurs et distributeurs. Ces interventions ne manquent pas de soulever d'après débats, notamment chez les juristes, quant au bien fondé et à l'efficacité de ces interventions (Ferrier, 1998, Graff, 1998).

3. On voit aussi comment la diffusion dans l'ensemble du tissu économique et social des technologies de l'information et des transports s'accompagne d'innovations majeures dans la gestion des circuits de vente: code à barres, saisie optique des achats aux caisses, augmentation de la puissance informatique. Ces innovations créent des situations nouvelles pour les acteurs: que faire de ces «méga bases» de données disponibles? Sont-elles source de pouvoir concurrentiel durable pour les entreprises de distribution? Ne sont-elles pas de nature à remettre en cause, et de façon brutale, les situations acquises? Comment partager cette information avec l'ensemble de la filière pour en améliorer le fonctionnement, comment réexaminer les modes de coordination traditionnels, plutôt fondés sur des rapports de force? Ces innovations techniques coïncident avec l'apparition de nouveaux concepts: *Data Mining*, EDI (Échanges informatiques de données), ECR (*Effective Consumer Response*), JAT (Juste à temps), *Category Management* susceptibles de transformer en profondeur les relations dans les filières et le jeu de la concurrence.

Par exemple, le *Category Management* correspond à l'idée que la gestion de l'offre au niveau du rayon doit passer d'une logique de filière définie par la technologie des produits, à une logique d'univers de choix du consommateur qui se construit autour de situations de consommations particulières (fêtes, petit déjeuner, enfants, exotisme...), ce qui conduit les enseignes à remettre en cause les procédures d'achats et le profil de leurs acheteurs (tableau 1)

3. Une des caractéristiques du «modèle français» de distribution alimentaire (notamment au travers de l'hypermarché) se situe dans la coexistence dans un même point de vente d'un secteur alimentaire très important et d'un «5^e rayon», composé notamment des produits dits de bazar et des textiles, qui peut représenter jusqu'à 40 % de l'activité des enseignes.

Tableau 1. La distribution, lieu d'adaptation sociale, économique et technique: quelques étapes chronologiques

Facteurs économiques et sociaux	Stratégies dans les canaux	Interventions publiques
• La révolution taylorienne et la dissociation des tâches. • L'urbanisation et le besoin de rationalisation des achats (« les embarras de Paris »)	1852, fin du XIX^e siècle: la naissance du commerce moderne • Création du concept de grand magasin (Le Bon Marché, Boucicaut 1852). • Séparation des fonctions dans le canal, entre production et commercialisation • Domination du commerce de gros	• 1857 : loi sur les marques et la propriété industrielle
• Développement de la presse à grand tirage. • Montée du pouvoir d'achat des classes populaires. Fédération des premières coopératives de consommation 1919 • Crise économique 1930 • Emergence d'une industrie de transformation alimentaire	Fin du XIX^e siècle - 1936 : Le commerce succursaliste et associé • Le développement du commerce succursaliste et associé Apparition de nouvelles formes de commerce pratiquant les achats groupés : Succursalisme alimentaire (Établissements Économiques de Reims, 1866, puis Félix Potin, Viniprix, Goulet Turpin) Chaînes volontaires entre grossistes et détaillants (SPAR) Magasins populaires (Monoprix, Prisunic, 1930) sur le modèle Woolworth (1879) et la pratique des achats groupés • Le pouvoir des industriels s'affirme par les politiques de marques, les prix imposés, le refus de vente, en arbitrant le conflit naissant entre grossistes et détaillants regroupés.	• Loi de 1936 limitant l'ouverture des magasins populaires
• Naissance d'un pouvoir consommateur et d'une euphorie sociale et économique (le baby boom) • La révolte poujadiste de 1956	• 1945-1963 : La doctrine Trujillo et le modèle américain • Premier supermarché en France (Goulet Turpin, 1948) et premier discount alimentaire (Leclerc, 1949). La baisse des prix et des marges doit être l'objectif, d'où l'enjeu stratégique du chiffre d'affaires et des volumes. • Création de l'ILEC, regroupant les fournisseurs : uniformisation des tarifs, favorisant les volumes. • Coopération des IAA avec la grande distribution naissante (club GENCOD, 1972)	• Abolition de la loi de 1936 • Circulaire Fontanet (1962) interdisant les pratiques de refus de vente et des prix imposés : le législateur prend parti pour le regroupement du commerce de détail.
• Croissance économique et consommation de masse. • Motorisation et équipement des ménages permettant de prolonger la chaîne du froid jusque dans les foyers • Mouvements sociaux violents de la part du petit commerce (CID UNATI)	1963-1976 : l'hypermarché et le triomphe des marques • Naissance de Carrefour en 1963 (M. Fournier) • Le triomphe des marques du fabricant et l'alliance avec la grande distribution, le déclin du petit commerce alimentaire non spécialisé. • Course aux implantations territoriales et concentration comme axes de croissance de la distribution	• 1973, La loi Royer réglementant les ouvertures de grandes surfaces.

Tableau 1. La distribution, lieu d'adaptation sociale, économique et technique: quelques étapes chronologiques

• Remise en cause de la croissance économique, émergence du chômage structurel et des phénomènes de paupérisation. • Consumérisme entretenu par l'innovation technologique et l'individualisme social, et l'arrivée sur le marché des baby-boomers. • Généralisation de la fréquentation des grandes surfaces par l'ensemble des consommateurs.	1976-1986 : des « produits libres » aux super centrales • L'affirmation du pouvoir des distributeurs face aux industriels et conflit ouvert entre fournisseurs et distributeurs • Les MDD de « première génération », basées sur l'imitation • 1985, Les « super centrales » européennes	• Ordonnance de 1986 visant à rééquilibrer les relations entre fournisseurs et grande distribution : – délais de paiement – abus de position de force, – interdiction de revente à perte – incitations à la contractualisation
• La diffusion des technologies de l'information dans tous les domaines de la vie sociale. • La crise à partir des années 90, la remise en cause du modèle de consommation et la saturation du marché national. • La crise de confiance et nouvelles inquiétudes chez le consommateur : émergence du besoin de sécurité et de santé. • Le pouvoir économique et social de la grande distribution, en raison de sa concentration accélérée, apparaît dans le débat social et politique et subit une mise en questions.	1986-2000 : de l'affrontement à la coopération ? • La responsabilité de l'enseigne vis-à-vis de la qualité comme stratégie de différenciation : les MDD d'enseigne, les contrats de filière. • ECR et Trade marketing : de l'affrontement à des relations plus coopératives entre la distribution et ses fournisseurs. • L'enjeu de la logistique : le développement des plates-formes • L'enjeu du traitement et du partage de l'information consommateur saisie à la caisse • Marque fabricant contre MDD. • L'internationalisation comme axe principal de la croissance	• 1992 : Réglementation européenne sur la qualité : IGP, AOP, Certificats de conformité. • 1993 : gel des dossiers de demandes d'ouverture des grandes surfaces • 1996 : Loi Raffarin limitant l'implantation et l'extension des grandes surfaces • 1996 : Loi Galland visant à améliorer la transparence des transactions dans le référencement. • Notion de « prix anormalement bas » • Redéfinition du statut des remises sur et hors factures

4. La crise de confiance des consommateurs, entretenue par des événements tels que la vache folle ou la question des OGM, mais aussi la précarité généralisée des situations sociales (travail, relations affectives) ou les atteintes à l'environnement semblent se traduire par de nouvelles atten-

tes en matière de qualité des aliments (Rochefort, 1997). Le succès des stratégies de qualité « terroir » et des produits « bio », celui des produits à vocation santé, l'intérêt porté à la garantie apportée par la traçabilité des produits attestent la réalité de ces attentes nouvelles.

Les stratégies actuelles de la grande distribution alimentaire, enjeux et débats

1. La croissance et le débat sur la course à la « taille critique »

La saturation progressive de l'espace français en matière d'équipement commercial constitue sans doute un facteur déterminant de la stratégie actuelle des grandes surfaces alimen-

taires visant à défendre ou accroître leur part de marché.

On assiste ainsi à un double mouvement de concentration et d'internationalisation de la grande distribution, qui s'accélère depuis 1990 (Ducrocq, 1996). Ces stratégies sont

d'ordre patrimonial (fusion, absorption) ou contractuel (coopération, associations en super centrales).

La référence à la taille critique, sans que ce concept soit précisé ou clairement justifié, est fréquemment mise en avant dans l'argumentation des dirigeants lors des grandes et récentes opérations de fusion/absorption largement médiatisées. La question est de savoir si, dans le cas d'une industrie de distribution (coûts fixes faibles au regard des coûts variables, importance du service individualisé au niveau local), la recherche d'économies d'échelle ou les effets d'expérience sont des facteurs déterminants par rapport à d'autres sources d'avantages concurrentiels. Examinant les variables d'action de la stratégie des distributeurs, Filser (1998) remet en cause l'existence d'une courbe en U qui relierait la performance à la taille de l'entreprise de distribution et qui révélerait ainsi l'existence d'une taille critique. Pour cet auteur, l'effet de taille sur la performance est moins significatif que le volume des ventes réalisé par catégorie de produits, la taille relative par rapport aux concurrents ou les rapports de dépendance pouvant résulter de la part du distributeur dans les ventes de ses fournisseurs, ou encore l'indépendance acquise au moyen des marques de distribution.

2. Pouvoir oligopolistique et concurrence

Depuis quelques années, le discours de la grande distribution insiste sur la transformation des relations fournisseurs-distributeurs. L'affrontement jusqu'ici dominant, imposé par les discounters comme Leclerc et Intermarché (Bardou, 1992), ferait progressivement place à la coopération avec les fournisseurs⁴. En France, le débat n'est pas nouveau depuis qu'il a été rapporté par Elvinger dès

4. Le conditionnel reste de mise, car selon les fournisseurs français, la culture d'affrontement reste encore vivace, même si nos enquêtes (Codron et d'Hauteville, 1996) confirment un apaisement dans leurs relations avec leurs clients grands distributeurs.

1925. Plus récemment, Etienne Thil (1983) observe les changements de stratégie de la distribution anglaise dans les années 1970, qui opte à cette époque pour une concurrence basée sur la différenciation plutôt que sur la baisse des prix et oppose cette méthode à celle de l'affrontement sur les prix qui s'observe en France.

L'affrontement a atteint son paroxysme au milieu des années 1980, les industriels accusant la grande distribution de détourner la valeur ajoutée de leurs produits en abusant de leur pouvoir de négociation. Les pouvoirs publics, sensibles à ces arguments ont été conduits à intervenir par les ordonnances de 1986, visant notamment à améliorer la transparence des transactions et à limiter les pratiques de déréférencement abusif⁵.

La dispute a conduit les chercheurs à s'interroger sur la réalité et les mécanismes de ces détournements supposés, et leurs influences éventuelles sur le jeu de la concurrence et le fonctionnement du marché. Simon Parien-te (1989) analyse ainsi les performances financières comparées des principaux producteurs et distributeurs français de produits alimentaires et rejette l'hypothèse d'un transfert de valeur ajoutée. Il conclut même que les grands fournisseurs ont amélioré leur performance financière entre 1984 et 1988 au moins autant que les grands distributeurs. Alain Cotta examine le processus de propagation des conditions d'achat à l'ensemble des concurrents dans son analyse économique du conflit entre l'oligopole des industriels et celui des distributeurs (1985, 1986). Il conclut à l'efficacité économique de l'opacité des transactions entre membres d'oligopoles comprenant un petit nombre d'opérateurs. Ces conclusions un peu surprenantes alimentent le débat sur le rôle de l'information dans l'efficacité économique résultant de la transparence des marchés. Il faut sans

5. Un déréférencement est considéré comme abusif lorsqu'il est utilisé exclusivement pour faire pression sur un fournisseur en vue d'obtenir de lui un avantage non négocié.

doute limiter la portée de ces analyses et de ces conclusions, car elles portent essentiellement sur les partenaires de l'oligopole et ne prennent pas en compte la multitude des petits fournisseurs constituant les « franges » de l'oligopole des IAA.

L'entrée massive du « maxi-discompte » à partir des années 1990 sur le marché français a sans doute conduit à la prise de conscience des limites de la concurrence par les prix et poussé les opérateurs français à regarder vers les USA, où Wall Mart innovait dans ses relations avec ses fournisseurs avec un nouveau concept, l'ECR⁶.

La réflexion stratégique des distributeurs s'est donc enrichie en se portant vers toutes les dimensions des relations avec leurs fournisseurs, pour y découvrir de nouvelles possibilités de création de valeur : la logistique des approvisionnements, le marketing des produits et la fidélisation des clients.

3. De nouvelles zones de coopération ?

La maîtrise logistique

La technicisation de la vente se traduit par le découplage progressif des flux physiques, financiers et d'information (Des Garets, 1991). Ce découplage a favorisé l'émergence d'une spécialisation logistique placée sous la maîtrise progressive de la distribution et la structuration de la logistique autour des plates-formes (Montigaut, 1995 ; Green et Schaller, 1996).

6. ECR, ou « *Efficient Consumer Response* » est un concept récent, formalisé par la firme Coopers et Lybrand en 1993, pour décrire les terrains de coopération possibles entre les fournisseurs distributeurs dans un double objectif : améliorer les coûts (satisfaction accrue du consommateur) et mieux partager les gains dans la gestion verticale des canaux (la négociation « gagnant-gagnant »). La popularité de ce concept est liée à la performance de Wal Mart, que les observateurs attribuent pour une large part à la mise en application de l'ECR. On pourra se référer aux contributions sur ce sujet de M. Vandaele, et de Bennoun et Hélès-Hassid, dans *Decision Marketing* n° 15, sept.-déc. 1998.

L'innovation accroît le niveau d'expertise et les investissements nécessaires, (par exemple en camions à température contrôlée), et la distribution tend aujourd'hui à confier le pilotage de la logistique à des entreprises spécialisées, créant un nouveau champ de relations contractuelles complexe avec de nouveaux opérateurs ce qui peut remettre en cause la définition classique des filières (Paché, 1998).

Le marketing des produits et l'innovation

Les limites de la concurrence par les prix ont conduit les distributeurs français à mettre en place des stratégies de différenciation par le marketing permettant d'acquérir un avantage concurrentiel plus durable, au moyen de l'innovation produit, des marques de distributeur, des contrats de filières, du *category management*, et la fidélisation du consommateur.

Malgré les effets d'annonces et l'exposé de quelques cas encore isolés, l'innovation produit reste encore le domaine quasi exclusif des fournisseurs et ne se traduit guère par des dispositions contractuelles permettant à la distribution de maîtriser la rente de l'innovation produit (D'Hauteville *et al.*, 1996). Ceci peut cependant évoluer avec les changements qui se dessinent aujourd'hui, avec la mise en œuvre de contrats de filières et le renforcement des stratégies de marques de distributeurs.

Les marques de distributeur (MDD)

Jusqu'à une période récente, des auteurs ont pu contester la légitimité de pratiques prédatrices et de plagiat de la part des grands distributeurs (Kapferer, 1992) alimentant ainsi le débat sur la concurrence déloyale de la distribution vis-à-vis de ses fournisseurs. Cependant, les pratiques des MDD tendent aujourd'hui à prendre des formes plus élaborées, et servent de support à de véritables axes de différenciation susceptibles de favoriser la fidélisation des consommateurs par le biais d'une qualité reconnue (Ducrocq, 1993). Ces stratégies différenciées correspondent à des

formes relationnelles et contractuelles qui mériteraient sans doute d'être mieux repérées et analysées. On en tire notamment l'impression que les enseignes seraient parfois conduites à abandonner une partie de leur pouvoir de coercition pour obtenir une meilleure prestation de leurs fournisseurs (Bouvier Patron *et al.*, 1998).

Les contrats de filière

Les inquiétudes du consommateur (Roche-fort, 1997) incitent fortement les distributeurs à sécuriser leurs clients par des politiques de traçabilité, dans les secteurs dans lesquels aucun signe de qualité ne s'avère efficace pour apporter une garantie suffisante au consommateur. C'est notamment le cas des produits frais (viandes et fruits et légumes) des produits biologiques ou des produits susceptibles de contenir des OGM. Ces stratégies supposent des changements organisationnels qui peuvent se traduire par des avantages stratégiques durables.

Le data base marketing, nouvel enjeu de la relation fournisseur distributeur

La saturation du marché conduit les distributeurs à porter une attention accrue à la fidélisation de leurs clients (Trinquecoste, 1996) par une meilleure maîtrise de la présentation des assortiments, non pas en fonction des caractéristiques techniques et des filières des produits, mais en fonction des univers de consommation des acheteurs. C'est l'objectif du *category management*, qui conduit à repenser la coordination des approvisionnements et contribue à créer de nouveaux termes de conflits avec les fournisseurs⁷ (Dussart, 1996).

L'utilisation des données scannées rend disponibles des mega bases de données permettant de relier en temps réel des comportements d'achat avec les caractéristiques des acheteurs. Cette innovation technologique

contribue à faire évoluer la logistique vers le «juste à temps». Elle donne également un nouveau souffle au géo-marketing grâce à une connaissance fine de la zone de chalandise du point de vente. Elles permettent au détenteur des informations comportementales sur les individus de réaliser un marketing très ciblé et d'en mesurer directement l'efficacité sur les ventes⁸.

La disponibilité et l'exploitation de ces bases de données ouvrent donc de nombreux domaines d'interrogation, de débats et l'apparition de nouveaux métiers liés à l'exploitation et la gestion des informations contenues dans ces bases (le *data mining*). On voit bien comment une connaissance personnalisée des clients permet au distributeur de contrôler la politique de promotion de ses fournisseurs et de contester ses préconisations en terme d'assortiments et de *merchandising*. On voit aussi comment l'exploitation de ces données nécessite un savoir-faire et des investissements informatiques qui sont difficilement maîtrisables par les distributeurs eux-mêmes, ce qui favorise l'émergence de nouveaux acteurs dans le processus de décision et la relation fournisseur-distributeur, comme les concepteurs et gestionnaires de panels scannés. On voit enfin l'enjeu stratégique que représente le partage de l'information obtenue, entre l'exercice d'un pouvoir accru de la part du distributeur et son souci de rendre ses fournisseurs plus efficaces.

Une triple convergence de facteurs crée donc de nouveaux champs de coopération et de conflits pour maîtriser la valeur ajoutée dans les canaux : la concurrence entre les enseignes (qui les pousse à rechercher des avantages concurrentiels plus durables), les exigences nouvelles des consommateurs en matière de sécurité et de santé, et les technologies de l'information qui modifient les modes de coordination des acteurs.

7. Un exemple est fourni par des rayons tels que «petit déjeuner», «grignotage», «traiteur», où peuvent cohabiter des produits issus de filières différentes (épicerie, frais, surgelé).

8. On trouvera plusieurs contributions dans le numéro 7 (janvier-avril 1997) de la revue *Decision Marketing* consacrée au thème du *database marketing*.

On comprend ainsi le succès du concept «d'ECR» conçu comme modèle nouveau de coordinations multiples dans un jeu à trois dans lequel les fournisseurs-distributeurs se concurrencent et se complètent à la fois pour gagner la fidélité du consommateur.

Le commerce électronique et les nouveaux consommateurs

L'apparition du commerce électronique contient des perspectives de déstabilisation des réseaux commerciaux existants. L'accès du consommateur à des bases de données interactives des fabricants ou des distributeurs peut contribuer à lui donner une maîtrise accrue de ses processus de choix. Ce choix n'est en effet plus limité par l'assortiment du point de vente dans lequel il s'est rendu ou par le nombre de pages du dépliant publicitaire qu'il aura pu consulter. Conceptuellement, son choix devient un hyperchoix, dans lequel des moteurs de recherche dits «intelligents» lui permettront de mettre l'ensemble de l'offre de produits en concurrence et de sélectionner en fonction de ses préférences et de ses expériences cumulées.

Cette situation nouvelle peut avoir des conséquences importantes sur les comportements d'achats alimentaires, par exemple en

inversant l'ordre chronologique du choix lui-même ou en favorisant des formes virtuelles de l'offre de produits.

Jusqu'ici, on considère que le consommateur choisit d'abord un point de vente qu'il considère comme globalement satisfaisant en terme d'offre, avant de choisir dans un deuxième temps les produits parmi l'assortiment du magasin. Dès lors que les consommateurs seraient en position de simuler leurs achats avant de se rendre au point de vente, certains d'entre eux pourraient inverser cet ordre ou effectuer des achats simultanément dans plusieurs points de vente. Ces modifications de comportement renouvellent l'enjeu de la fidélisation du consommateur au point de vente et aux marques de produits.

L'hyperchoix peut aussi rester virtuel jusqu'au moment de la décision du consommateur. La présence physique de l'offre de produits n'étant plus nécessaire, de nouvelles formes de vente peuvent voir le jour, dès lors que les problèmes logistiques pourraient être résolus dans des conditions économiques acceptables. De nouvelles formes de concurrence pourraient donc apparaître, basées sur des nouveaux équilibres de coûts et sur l'individualisation des flux de marchandise vers un client devenu... roi !

Points de vue et courants de recherche en gestion

1. Une revue des travaux sur la grande distribution alimentaire

Nous avons choisi de regarder la production scientifique de chercheurs en sciences sociales et économiques de l'INRA au cours des dernières années. Nous avons également analysé le contenu de cinquante-quatre communications présentées au colloque «Grande distribution alimentaire» organisé par la SFER à Montpellier en mai 1997. Pour compléter cette analyse, nous avons également recherché du côté des revues de gestion et d'économie

industrielle, pour repérer les thèmes de travaux directement liés au phénomène de la grande distribution.

Les travaux des chercheurs de l'INRA

Soixante-sept documents (articles, papiers de recherche, communications) ont été analysés à partir du fichier des publications annuelles des chercheurs de l'INRA, répertoriées depuis 1983 (titres et résumés). La sélection a été obtenue sur les deux mots clés «distribution» et «distribution alimentaire», après élimination de quelques doublons.

Ces travaux ont été classés sur la base des thèmes principaux affichés dans le titre et repris dans les résumés. Il nous a semblé pouvoir en détecter sept: stratégie des distributeurs dans le canal, les relations verticales dans les filières, l'interface fournisseur distributeur, la logistique, les prix, la qualité, le lien consommateur point de vente (cf. tableau 2). La part d'interprétation est importante, plusieurs de ces thèmes pouvant être présents dans la même étude.

On remarque que les soixante-sept travaux analysés sont le fait de vingt-quatre auteurs seuls ou cités en premier lorsqu'il s'agit d'un travail collectif, soit un peu moins de trois articles par auteur principal sur la période. Sur ce nombre, dix auteurs n'apparaissent qu'une fois, tandis que trois auteurs se partagent trente articles à peu près en nombre égal chacun. On peut donc en conclure qu'une douzaine d'auteurs à l'INRA s'intéressent à la distribution d'une façon prioritaire, sans toutefois pouvoir préciser qu'il s'agit de la grande distribution en particulier, beaucoup d'ar-

ticles étant orientés sur une analyse globale des filières alimentaires.

Si on s'intéresse aux cadres d'analyse qui semble justifier la démarche des auteurs, on constate qu'une écrasante majorité des travaux prend comme cadre l'étude de filières (47 sur un total de 67). Trois études ont pour objet les stratégies des GSA en général, les politiques de marques, ou un cadre conceptuel d'analyse. Pour dix-sept autres, le titre ou l'absence de résumé ne permet pas de conclure aisément. La viande (16 travaux), les fruits et légumes (13 travaux) et dans une moindre mesure, le vin, sont les filières qui fournissent des données empiriques ou qui constituent le thème central de l'étude.

**Le colloque
« Grande distribution alimentaire »:
analyse de 54 communications**

Ce colloque international était largement ouvert aux chercheurs en économie, en gestion et en sciences juridiques. Un repérage sur l'ensemble des communications, de même nature que celui effectué sur les chercheurs INRA figure au tableau 2.

**Tableau 2. Grande distribution alimentaire:
Analyse des articles par les chercheurs en économie selon le thème principal de l'étude**

	Comport. Perform.	Filières	Relation fourn. distrib.	Qualité	Consom- mateur	Logistique	Prix	TOTAL
Travaux INRA 1978-1997	31	19	3	9	9	8	7	67
Colloque SFER 1997	17	11	13	7	7	3	1	59*

*Le total peut être supérieur au nombre des études, certaines études comportant deux thèmes principaux.

Cette double liste de travaux est révélatrice par ses manques. Il est tout de même surprenant que la question des prix et des profits soit aussi peu présente, si on considère que cet élément est central dans les recherches sur les canaux de distribution aux USA, et qu'il alimente fortement la controverse entre fournisseurs et distributeurs. Aucune étude ne se focalise sur la question de la taille, de l'internationalisation, des alliances et du pouvoir économique alors que ces questions sont au cœur du débat public. La question enfin des implications des nouvelles techno-

logies de l'information (bases de données, internet) sur le fonctionnement des filières n'apparaissent que dans les articles centrés sur la logistique.

En ce qui concerne la manière d'aborder les phénomènes, nous notons que parmi les cinquante-quatre communications du colloque SFER, onze étaient construites à partir d'une approche théorique ou conceptuelle à visée explicative, deux proposaient une modélisation validée par des approches économétriques, les autres pouvant être classées comme des études de cas ou des analyses

descriptives de comportements à partir de données empiriques.

Même en tenant compte d'une part importante d'arbitraire dans les ventilations que nous avons effectuées, on peut avancer que la recherche que nous avons observée participe à l'amélioration de la connaissance des comportements d'acteurs dans les canaux, mais qu'elle néglige encore certains aspects des transformations actuelles dans le commerce alimentaire et propose peu d'analyses conceptuelles permettant d'interpréter les phénomènes observés.

La recherche en gestion et en économie industrielle

Notons d'abord qu'il n'existe pas de revue scientifique française consacrée au commerce de détail (note 2, *supra*). Parmi les revues françaises à caractère scientifique plus généralistes, la *Revue française du marketing* est sans doute la première à avoir présenté depuis près de 35 ans des articles consacrés à la distribution, en général dans une optique de *marketing management* qui considère la distribution comme une des variables du *marketing mix*. Créée plus récemment (1994) par l'Association française de marketing, la revue *Decision marketing* présente régulièrement des articles consacrés aux stratégies de la distribution et plus particulièrement sur les transformations liées à la révolution informatique en cours.

Le tableau 3 présente une étude bibliographique citée dans les ouvrages et articles de référence en gestion, dans l'ordre d'apparition des thèmes principaux de recherche. On constate ainsi que ce n'est qu'au tournant de 1980 qu'apparaissent les premières thèses universitaires et les contributions les plus notables rendant compte des questions posées par la mutation du commerce moderne.

Il pouvait donc être intéressant de regarder vers les grandes revues « généralistes » que sont la *Revue française de gestion* et la revue d'*Économie industrielle* pour savoir si la question de la distribution constituait un thème de réflexion important et récurrent.

Ce ne semble pas être le cas. Depuis sa création en 1975, la *Revue française de gestion* n'ouvre ses colonnes que de façon intermittente à la distribution (une vingtaine d'articles seulement sur la période 1975-1998, dont une partie importante sur la logistique). Il est même intéressant de constater qu'un numéro spécial de 1996 consacré au métier de dirigeant est exclusivement consacré à la grande industrie. Les premiers articles apparaissent à partir de 1979 (sur le thème de la logistique), soit très postérieurement à la prise de pouvoir reconnue de la grande distribution dans le jeu économique national. Les premières thèses sont datées de 1975, puis 1982. La première contribution proposant une vision intégrée, conceptuelle du phénomène par Marc Filser, date de 1985. Un premier état des recherches, par le même auteur, est présenté en 1992.

La revue d'*Économie industrielle*, quant à elle, ne consacre aucun article sur le thème de la distribution jusqu'en 1985, date à laquelle apparaît un débat sur la notion de filière et de découpage d'un système. Un numéro spécial (n° 43) sur les services en 1988 ne mentionne pas la grande distribution comme faisant partie de cette catégorie.

Paradoxalement, les grandes entreprises de distribution alimentaire ne paraissent pas spontanément faire partie intégrante de l'univers de l'industrie ou des services, mais pour autant, elles ne constituent pas non plus une catégorie économique qui inspire les revues à caractère académique.

2. Faire de la recherche sur la grande distribution alimentaire ?

Cette analyse sans doute trop sommaire, nous semble montrer un double décalage, historique et thématique, entre l'émergence d'un phénomène économique majeur et sa prise en compte en tant que telle par la recherche académique.

Tableau 3. Thèmes de la recherche en gestion sur le commerce et la distribution : quelques repères chronologiques

1925	Elvinger F.	La lutte entre l'industrie et le commerce (ouvr.)
1964	Avril Paul	Théorie sommaire de la distribution des biens de consommation (ouvr.)
1966	Thil Etienne	Les inventeurs du commerce moderne (ouvr.)
1975	Wechsler B.	Les rapports industrie distribution dans le secteur alimentaire en France (thèse)
1981	Guilbert F.	La stratégie promotionnelle de l'hypermarché et son impact sur les consommateurs : le cas des biens durables (thèse)
1981	Fady A., Seret M.	Merchandising (ouvr.)
1982	Tordjman André	Les services de la distribution : concurrence dans le commerce (thèse)
1982	Chirouze Yves	Le choix des canaux de distribution (ouvr.)
1983	Roger P.	Description du comportement spatial du consommateur client de l'hypermarché (thèse)
1983	Tixier D., Mathé H., Glin J.	La logistique au service de l'entreprise (art.)
1984	Camous Pierre	Le commerce aujourd'hui : une industrie de la nouvelle société marchande (art.)
1984	Boss J.-F. Dobler H., Mercier G.	L'évolution du commerce en France (art.)
1985	Filser Marc	La dynamique des canaux et formules de distribution (thèse)
1985-86	Cotta Alain	Distribution, concentration, concurrence (art.)
1986	Paché G., Colin J.	La logistique de distribution (ouvr.)
1986	Pontier Suzanne	Stratégies de positionnement pour le commerce de détail (thèse)
1986	Filser Marc	Quelles formules de distribution pour demain ? La réponse de la segmentation par avantages recherchés (art.)
1986	Roussy B.	Le concept de pouvoir comme instrument d'analyse des canaux de distribution (thèse)
1987	Jallais J., Orsoni J., Fady A.	Marketing de la distribution (ouvr.)
1987	Rollin J.	Le comportement de l'acheteur dans la grande distribution (thèse).
1988	Molle Patrick	La négociation (ouvr.)
1989	Lapassouse C.	Contribution à l'étude des facteurs d'évolution des canaux de distribution : l'exemple des fournitures industrielles (thèse)
1989	Kapferer J.N.	La marque (ouvr.)
1989	Gille L.	L'émergence des réseaux à valeur ajoutée en France (art.)
1989	Pariente Simon	La concurrence dans les relations industrie-commerce. Performance comparée des producteurs et des distributeurs de produits alimentaires (art.)
1989	Guignard M.	Différenciation du profil du consommateur selon les circuits de distribution fréquentés (art.)
1991	Cohrs C.	Marketing distribution, réflexions et propositions de moyens pour la démarche marketing en grande distribution (thèse)
1991	Des Garets Véronique	Implantation et impacts des nouvelles Technologies dans l'entreprise de distribution (thèse)
1991	Pras Bernard	Stratégies génériques et de résistance dans les canaux de distribution : commentaires et illustrations (art.)

Décalage historique

En dehors de quelques auteurs un peu visionnaires (Elvinger en 1925, Paul Avril en 1964, Étienne Thil en 1966), l'essentiel des apports de la recherche a commencé timidement au début des années 1980, pour se densifier à

partir de 1985 avec quelques thèses substantielles. Ce décalage serait encore plus évident si nous mettions en parallèle la production de la recherche académique américaine sur ce thème qui s'est intensifiée à partir des années 1960.

Décalage thématique

Les thèmes développés et les enjeux renouvelés par le changement social et technologique ne paraissent pas toujours en phase. Par exemple, la question de la taille et de la croissance, de la performance des entreprises de distribution mobilise peu, alors qu'elle est très présente dans la littérature américaine (Kinsey, 1998). Sans doute avons-nous été habitués en France depuis de longues années à observer une baisse régulière des prix alimentaires largement due à la concurrence entre enseignes. Mais le problème ne risque-t-il pas d'être différent lorsque les regroupements d'enseignes créeront des situations de monopole sur certaines zones de chalandise ?

La révolution informatique et ses enjeux sur l'avenir des canaux de distribution, sur l'émergence de nouveaux acteurs, sur les changements organisationnels, ne nous paraissent que partiellement pris en compte. Nous avons signalé les modifications possibles dans les processus de choix des consommateurs, qui peuvent avoir des effets importants sur le fonctionnement des canaux. On pourrait aussi s'interroger sur ce qu'il adviendra de la diversité des espèces et des variétés lorsque la traçabilité aura permis aux enseignes de piloter leurs approvisionnements de façon totalement rationnelle ? Sur les rapports de pouvoir entre anciens acteurs (distributeurs, fournisseurs) et nouveaux acteurs (logisticiens, gestionnaires de bases de données) ?

Tentons un diagnostic sur ces décalages apparents. Il est communément relevé que la grande distribution, malgré sa médiatisation, est peu ouverte aux investigations des chercheurs. On peut aussi invoquer le dédain un peu traditionnel des Français pour le commerce, secteur peu noble par rapport à l'industrie ou certains services (banque, assurance, transport...). Le tropisme des chercheurs en économie agricole envers les phénomènes de la production et de l'organisation de l'agriculture les conduit quelquefois à considérer la distribution comme un « agent » économique prolongeant la fonction de production et identifié par des coûts logistiques et

des marges, mais dont le pouvoir structurant des filières est sous-estimé ou, en tout cas, insuffisamment analysé.

La raison fondamentale est peut-être ailleurs. En tant qu'objet à comprendre et à identifier, la distribution sollicite des approches pluridisciplinaires. Aucune spécialité académique ne peut prétendre à elle seule rendre compte de l'ensemble du phénomène. D'ailleurs, d'un point de vue économique la distribution se présente comme un objet hybride : faut-il considérer le distributeur comme faisant partie de l'offre, ou de la demande ? Dès lors que la médiation du distributeur oriente à la fois les décisions des producteurs et celles des consommateurs, la réponse peut varier. Se spécialiser sur la distribution alimentaire constitue donc un risque académique pour le chercheur, car il faudrait revendiquer l'existence d'une catégorie économique autonome dont il faudrait définir les frontières quelque part entre (à côté de) « l'offre » et la « demande ».

Objet pluridisciplinaire difficile à cerner comme objet d'analyse, la grande distribution devrait au moins servir de « terrain » d'application fournissant au chercheur des données empiriques à l'appui de ses théories et modèles classiques, chacun dans sa discipline. Mais alors avec quelles théories et quels modèles ?

L'objectif et les dimensions de cet article ne permettent pas de développer ce point. On se reportera avec profit aux contributions de Filser (1992, 1998).

La diversité nouvelle des outils développés à partir de paradigmes relativement récents est encourageante et devrait inspirer les chercheurs. Le modèle « Structure, Conduite, Performances » peut être notamment utilisé pour analyser les rapports de pouvoir, réel ou latent, dans l'appropriation de la marge, ou pour évaluer les effets de la concentration de la distribution sur les prix (Kinsey, 1998).

Les développements à partir des travaux régulièrement mis à jour par O. Williamson sont également prometteurs, malgré les difficultés d'opérationnalisation et de mesure des « coûts

de transaction». Les recherches sur la nature même des coûts de transaction, sur certains de leurs antécédents, sur les caractéristiques des structures de gouvernance, enrichissent la réflexion sur la nature et la diversité des relations à l'intérieur des systèmes de relations verticales dans les secteurs alimentaires, tout comme les prolongements de recherche apportés par l'étude des contrats (Venard, 1992; Brousseau, 1995).

Les travaux de Michaël Porter ont ouvert un champ de l'analyse stratégique utile pour rendre compte de la dynamique sectorielle des entreprises de distribution et la recherche de la productivité (domination par les coûts, différenciation, spécialisation). À notre connaissance, ces acquis ont été encore peu utilisés pour analyser les phénomènes de croissance et de concurrence interfirmes des grandes entreprises de distribution alimentaire. Sans doute faut-il aller au-delà de la simplicité apparente de ces modèles et retourner à leurs sources d'inspiration pour mieux rendre compte de la particularité des situations réelles et notamment de la nature exacte des effets de taille dans la globalisation des stratégies d'enseignes.

Le marketing de son côté a fait émerger le concept de marketing relationnel, notamment à partir des modèles d'interaction issus de l'«école IMP», mais aussi de travaux sur la confiance repris de recherches américaines (Morgan et Hunt, 1994), permettant de mieux prendre en compte les facteurs qui contribuent à la complexité des relations entre acheteurs et vendeurs.

Enfin signalons l'apport de l'économie des conventions dans la compréhension des mécanismes d'interaction qui se produisent dans l'élaboration de la qualité. Peut-être cette tradition de recherche devrait-elle s'interroger plus précisément sur le rôle de la grande distribution dans la valorisation de la qualité et sur les conséquences sur l'amont agricole.

Des outils variés, complémentaires et, pour certains, communs aux disciplines de la gestion et de l'économie, voilà de quoi rapprocher progressivement la recherche d'un phénomène économique qui n'a pas fini d'évoluer et de transformer notre société tout entière.

François D'HAUTEVILLE

Professeur, ENSA Montpellier

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Bardou G. *Les rapports entre producteurs et distributeurs en agro alimentaire*. INRA-ESR, série Notes et documents, Montpellier, 1992, n° 100.
- Benoun M., Héliès-Hassid M.-L. *L'ECR: l'ombre d'un doute*. In *Decisions marketing*, 1998, n° 15.
- Bouvier Patron, Lassaut B., Sylvander B. *Les stratégies relationnelles entre les GMS et leurs fournisseurs*. In *Économie rurale*, 1998, n° 245-246.
- Brousseau E. *Contracts as Modular Mechanisms: Some Propositions for the study of «Hybrid Forms»*. *International Journal of the Economics of Business*, 1995, 2 (3), pp. 409-439.
- Cotta A. *Distribution, concentration et concurrence*. In revue de l'ICC, 1985 et 1986.
- Des Garets V. *Implantation et impact des nouvelles technologies dans l'entreprise de distribution*. Thèse en sciences de gestion, Université de Montpellier 2, 1991.
- D'Hauteville F., Codron J.-M., Bardou G. *L'innovation produit dans la relation fournisseur distributeur, cas de six produits alimentaires*. Rapport GIPIA, Programme aliment demain, Direction générale de l'alimentation, Paris, 1996.
- D'Hauteville F. *Dynamique des relations dans les canaux de distribution: quelles conséquences sur les filières agro-alimentaires?* In *Agriculture et alimentation en quête de*

- nouvelles légitimités, Miclet *et al.* (dir.), *Economica*, Paris, 1998, pp. 135-166.
- Ducrocq C. *Distribution alimentaire en Europe, enjeux stratégiques et perspectives*. In *Echos études*, Paris, 1996, 267 p.
- Ducrocq C. *L'argent de la grande distribution*. Entretiens à l'émission Capital (M6), 21-3-1999.
- Ducrocq C. *Marques de distribution : de l'économie au marketing*. In *Revue française du marketing*, 1993, n° 141, pp. 61-65.
- Dussart C. *ECR et Management de catégorie : les enjeux de pouvoir*. In *Decision marketing*, mai-août 1996, pp. 93-97.
- Ferrier D. *Le droit des relations entre producteurs et grands distributeurs de produits alimentaires*. In *Économie rurale*, 1998, n° 245-246, pp. 84-88.
- Filser M. *État des recherches sur les canaux de distribution*. In *Revue française de gestion*, sept.-oct. 1992, pp. 66-76.
- Filser M. *Évolutions et stratégies dans la distribution alimentaire, les apports des sciences de gestion*. In *Économie rurale*, 1998, n° 245-246, pp. 9-15.
- Filser M. *Taille critique et stratégie du distributeur, analyse théorique et implications managériales*. In *Decisions marketing*, 1998, n° 15.
- Graff M. *Le droit de la concurrence dans le rapport producteur distributeur*. In *Économie rurale*, 1998, n° 245-246, pp. 89-92.
- Green R., Schaller B. *Les plates-formes logistiques comme innovations organisationnelles*. Actes du séminaire Commercialisation et consommation de viande en France, Italie et Espagne, Ivry, INRA ESR, 1996.
- Kapferer J.N., Thoenig J.-C. *Les consommateurs face à la copie, étude sur la confusion des marques créées par imitation*. In *Revue française du marketing*, 1992, n° 136.
- Kinsey J.-D. *Une revue de la littérature académique anglo-saxonne sur la grande distribution alimentaire*. In *Économie rurale*, 1998, n° 245-246, pp. 93-101.
- Meraud J. *Les besoins des Français*. Rapport au Conseil économique et social, Journal Officiel, 1992.
- Montigaud J.-C., Ferry J.-M. *La logistique dans les filières agro-alimentaires et ses conséquences sur la production agricole : le cas de l'arc méditerranéen*. INRA, Montpellier, Série Études et recherches, 1995, n° 102, 74 p.
- Morgan R.M., Hunt S.D. *The Commitment Trust Theory of Relationship Marketing*. In *Journal of Marketing*, 1994, n° 58, pp. 20-38.
- Paché G. *Distribution alimentaire et prestations de services logistiques, les singularités du modèle français*. In *Économie rurale*, 1998, n° 245-246, pp. 45-55.
- Pariante S. *Performances comparées des principaux producteurs et distributeurs français de produits alimentaires 1984-1988*. In *revue de l'Institut de commerce et de la consommation*, déc. 1989.
- Rocheffort R. *La montée des inquiétudes*. Odile Jacob, Paris, 1997.
- Scherer F.M., Ross D. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Houghton Mifflin Comp., Boston, 1990, 3^e éd., 713 p.
- Stern L. W., El Ansary A.I. *Marketing Channels*. (ed.) Prentice Hall, Engelwood Cliffs, NJ.
- Thil E. *Les inventeurs du commerce moderne*. Arthaud, Paris, 1966.
- Thil E. *Un pavé dans la marque*. Flammarion, Paris, 1983.
- Trinquecoste J.-F. *Fidéliser le consommateur, un objectif marketing prioritaire*. *Decisions marketing*, 1996, n° 7, pp. 17-21.
- Venard B. *L'application de la théorie des coûts de transaction à la gestion d'un réseau de distribution*. In *Revue française de marketing*, 1992, n° 140, 5, pp. 5-13.

Cinquante ans d'innovation en agriculture: quelques enseignements des approches socio-économiques

In: Économie rurale. N°255-256, 2000. pp. 86-97.

Résumé

Une synthèse des analyses de la recherche et de l'innovation dans l'agriculture est proposée ici en mettant en parallèle les changements des secteurs agricoles et agro-alimentaires d'un côté, et l'évolution des analyses économiques de l'autre. Un premier ensemble de contributions, développées à partir des années 60, traite du rôle de l'innovation dans l'évolution de l'agriculture. Dans cette partie, les travaux d'économistes américains portent essentiellement sur l'analyse de la productivité, alors que les travaux menés en France analysent plus particulièrement la transformation des systèmes de production et des

Abstract

Agricultural innovation in the last fifty years: some lessons from socio-economic approaches - A synthesis of the analysis concerning the agricultural research and innovation processes is proposed in this paper. It focus on the parallel between the transformation of the agribusiness sectors on the one hand, and the evolution of the analytical framework on the other hand. A first set of studies has been developed from the 60's, and address the effect of the innovation to the evolution of agriculture, with two different perspectives. The American economists focus mainly on the analysis of the productivity, and the French economists analyze more particularly the transformation of both the production systems and the social networks within agriculture. A second set of studies, developed more recently, analyze the conception and the implementation of innovation. The choice of these analyses is justified because of the evolution of the agribusiness chains, and an increased interest for questions related to the products' quality. Such innovations result from the interaction of multiple actors and, as a consequence, the role of the research institutions needs to be revisited.

Citer ce document / Cite this document :

Joly Pierre-Benoît, Lemarié Stéphane. Cinquante ans d'innovation en agriculture: quelques enseignements des approches socio-économiques. In: Économie rurale. N°255-256, 2000. pp. 86-97.

doi : 10.3406/ecoru.2000.5159

http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/ecoru_0013-0559_2000_num_255_1_5159

Cinquante ans d'innovation en agriculture

Quelques enseignements des approches socio-économiques

Si l'on devait résumer l'évolution de l'analyse de l'innovation en agriculture, au cours des cinquante dernières années, on ne retiendrait probablement qu'une idée forte: celle de la très forte influence du contexte socio-économique sur l'orientation des travaux de recherche. Du coup, on peut distinguer deux types de travaux:

- *Des travaux sur les effets de l'innovation* où l'on analyse: (i) les effets de l'innovation en termes d'efficacité de la production; (ii) les relations entre ces effets et des indicateurs d'investissement dans la recherche. Dans ce cadre, les économistes considèrent l'efficacité des efforts de Recherches et développement (R&D), mais ils n'analysent pas les processus d'innovation; pour reprendre l'expression de Nathan Rosenberg, ils n'entrent pas dans la «boîte noire» du changement technique. Ces travaux se développent à partir de la fin des années 1950, dans un contexte de production de masse: il s'agit essentiellement d'améliorer l'efficacité productive de l'agriculture, ce qui passe dans un premier temps par une standardisation des techniques et des produits. Ils sont donc très marqués par un contexte d'économie de l'offre.

- *Des travaux sur les processus d'innovation*: contrairement aux travaux précédents qui véhiculent une conception épidémiologique des processus de diffusion (découplage

du moment de la production de l'innovation et de celui de sa propagation), l'analyse porte sur la co-construction de l'objet technique et du contexte de la diffusion. Contrairement au point précédent, ces travaux ne s'inscrivent pas dans le cadre de l'analyse de l'allocation optimale des ressources. Le but est d'apporter une meilleure compréhension des processus afin, éventuellement, d'en améliorer l'efficacité. Le processus d'innovation est saisi comme le déroulement d'un jeu complexe d'acteurs qui sont mus par des logiques variées. Il s'agit donc d'étudier les formes d'apprentissage et d'action collective qui sont à l'œuvre, ce qui conduit à faire apparaître, au cœur de l'analyse, les produits, les marchés et les organisations, entités qui n'étaient guère saillantes dans les travaux précédents. Ces analyses se développent dans un contexte marqué par la saturation des marchés et la prise en compte croissante de la qualité par l'ensemble des acteurs.

Cette évolution appelle également une réflexion sur les institutions de recherche. Le modèle colbertiste où l'État joue un rôle central dans la conception et la diffusion des innovations coïncide à peu près avec le premier type d'innovation. À ce modèle se substitue progressivement un modèle «multipolaire» où l'innovation résulte de l'interaction d'acteurs hétérogènes (pour n'en citer que quelques-unes: le technocrate européen,

la multinationale dans les industries amont, les prescripteurs, la grande distribution...). Dans ce cadre, la coordination des activités,

l'évolution des formes organisationnelles et institutionnelles constituent des enjeux d'analyse en tant que tels.

L'innovation dans une économie de l'offre: l'analyse des effets de l'innovation sur l'efficacité productive

Même si la technique était au cœur de l'analyse des «Pères fondateurs» de l'économie (Smith, Marx, Schumpeter, etc.), l'intérêt des économistes pour le changement technique et pour l'innovation ne s'est pleinement révélé que dans les années 1980. On doit souligner que de nombreux travaux pionniers ont été appliqués à la production agricole, notamment ceux de Zvi Griliches qui consacra sa thèse en économie de la production à l'analyse économique de la diffusion des variétés hybrides aux États-Unis. Ses travaux figurent, au même titre que ceux d'Edwin Mansfield pour l'industrie, parmi les premiers d'une longue série dont l'objectif est de mieux cerner le «facteur résiduel» de l'économie de la production, c'est-à-dire la part de l'augmentation de la production qui ne s'explique ni par l'augmentation du capital ni par celle du travail. Or, comme le souligneront Robert Solow (1957) et Edward Denison, le facteur résiduel explique plus de 80 % de la croissance de la production sur longue période.

De tels travaux n'ont que très peu d'équivalents en France (et plus généralement en Europe), ce qui s'explique surtout par des orientations théoriques et méthodologiques différentes. En France, les travaux qui se réfèrent à l'économie de la production sont alors assez peu développés¹. Par contre, d'assez nombreux auteurs travaillent avec des approches socio-économiques sur la notion de modèle de production, la technique étant surtout analysée comme un changement dans l'utilisation des facteurs de production: rap-

port entre machines et travail, impact de l'intensification sur l'environnement...

Dans les deux cas, les analyses sont marquées par les caractéristiques du modèle de production de masse qui se diffuse au cours des Trente glorieuses: augmentation quantitative de la production (production par hectare), augmentation de la productivité du travail, intensification des techniques (augmentation du capital lourd, de la chimie et de la génétique). La production de masse signifie aussi la standardisation des produits agricoles, standardisation essentielle pour introduire progressivement toute une industrie entre l'agriculture et le consommateur. Mais la standardisation permet, de façon un peu paradoxale, de ne pas se préoccuper du produit et des marchés; pour les analystes, seules comptent les conditions de production.

1. Ne parlons pas des séries sur la recherche qui sont très lacunaires. Des séries sur l'effort de R&D des entreprises sont disponibles depuis 1980 (Enquête sur l'effort de R&D des entreprises réalisée par le ministère chargé de la Recherche). Mais le taux de couverture pour les entreprises de l'agro-alimentaire n'est pas stable au cours du temps et par ailleurs, la prise en compte des entreprises de l'amont de l'agriculture (mécanique agricole, semences, produits phytosanitaires et vétérinaires) est incomplète du fait des problèmes de nomenclature. Dans son histoire de l'INRA, Cranney présente l'évolution des effectifs de cet institut depuis 1946 (Cranney, 1996). Cependant, des données complètes sur l'effort de recherche public ne sont pas disponibles; elles devraient inclure l'effort des autres organismes publics (CEMAGREF, CNEVA...) et l'effort de recherche des Écoles d'agronomie (Joly, 1997).

1. La contribution de la science et de la technologie publiques et privées à la productivité agricole

Initiés dans les années 1950 avec les contributions de Schultz (1953) et Griliches (1958), une série de travaux sur l'évaluation économique des effets de la recherche agricole ont été réalisés aux États-Unis. Diverses méthodes sont utilisées mais il s'agit généralement d'approches économétriques basées sur des fonctions de production qui permettent de déterminer la contribution de la recherche à l'évolution de la productivité. Typiquement, le modèle utilisé est le suivant: l'indice de productivité est expliqué à partir d'un stock de recherche exprimé comme la somme pondérée des dépenses en recherches réalisées par le passé (introduction d'un effet de retard). Le *taux interne de rendement*² (TIR) des investissements en recherche est ensuite calculé à partir des estimations. À partir d'une recension de plus de 150 études de ce type, Evenson (1997) met en évidence deux principaux résultats:

- Le TIR de la recherche est généralement très élevé (les valeurs médianes par région varient entre 40 et 50 %.) Rares sont les investissements publics dont les effets économiques sont aussi importants.
- Contrairement à une hypothèse qui était fréquemment avancée dans les années 1980, ces travaux ne mettent nullement en évidence une baisse tendancielle des rendements économiques de la recherche au cours du temps.

Des résultats plus spécifiques sont obtenus dans le cadre de certaines études. Par exemple, Huffman et Evenson (1993) apportent un éclairage sur la contribution des différents types de recherche. Se basant sur l'analyse de l'évolution de la productivité des secteurs de

l'élevage et de l'agriculture entre 1950 et 1982, les auteurs montrent que l'impact de la recherche est beaucoup plus fort pour les cultures qu'il ne l'est pour l'élevage. De même, il est beaucoup plus fort pour la recherche scientifique qu'il ne l'est pour la recherche appliquée. Les auteurs insistent sur le problème du surinvestissement dans la recherche appliquée qui provoque des duplications de travaux d'expérimentation pour des gains marginaux de connaissances négligeables.

Les prolongements de ces travaux se font dans deux directions complémentaires.

Tout d'abord, une utilisation de ces approches dans une optique d'aide à la décision. L'estimation *ex ante* des taux internes de rendement des projets peut ainsi être utilisée pour sélectionner les projets de recherche agricole. Alston *et al.* (1995) proposent une telle méthode, basée sur un modèle d'équilibre partiel en concurrence parfaite: le déplacement des fonctions de production est estimé à partir d'avis d'experts, et les estimations d'élasticité de l'offre et de la demande permettent de calculer une variation de surplus social. Ce modèle de base conduit, entre autres, à souligner l'effet majeur des élasticités sur la distribution des surplus. Les différents raffinements du modèle de base visent ensuite à intégrer les interactions entre le marché envisagé et les marchés voisins (prise en compte des *spillovers* ou des échanges entre zones).

Cette approche a fait l'objet de quelques applications, la plupart du temps sur des problèmes de sélection de projets recherche publique³. Les estimations qui sont données peuvent être sujettes à caution compte tenu de l'hypothèse de concurrence parfaite. Des travaux plus récents visent à relâcher cette hypothèse en intégrant des firmes qui dispo-

2. En simplifiant, le taux interne de rendement peut être défini comme le rapport entre les variations de surplus (lié à l'accroissement de la productivité) et les dépenses en recherche. Ces deux facteurs sont cumulés dans le temps: il est donc nécessaire de disposer de séries temporelles assez longues sur les dépenses en recherche.

3. Ces applications sont réalisées en particulier pour des pays en voie de développement, par des organismes internationaux comme l'ISNAR (International Service for National Agricultural Research), l'IFPRI (International Food Policy Research Institute), ou la Banque mondiale.

sent d'un pouvoir de marché (Moschini et Lapan, 1997; Alston *et al.*, 1997).

L'analyse de la diffusion des méthodes de sélection des projets de recherche (dans les entreprises et dans les organismes publics) conduit cependant à douter de l'utilisation future de ce type d'approches. En effet, afin de favoriser les processus d'innovation, on privilégie des instruments aisément appropriables par les acteurs et qui permettent d'organiser une délibération créatrice de nouvelles options, plutôt qu'une sélection d'options données. La préférence est donc généralement attribuée à des outils plus simples qui favorisent un pilotage collectif, même s'ils donnent des résultats moins précis.

La deuxième voie est probablement plus prometteuse, mais peu explorée. À l'image des développements récents en économie industrielle et en macro-économie, il s'agit d'endogénéiser le progrès technique dans des modèles plus généraux⁴.

Le premier axe de recherche vise à étudier l'évolution des indices de productivité des différents pays. Les hypothèses de recherche les plus classiques postulent une diffusion internationale du progrès technique qui doit se traduire par une convergence des indices de productivité. L'introduction dans ces modèles d'effets d'apprentissage localisés, de compétition imparfaite et de concurrence en qualité permet d'expliquer des figures beaucoup plus contrastées (hypothèse de rattrapage, mais aussi divergence de la croissance). Il faut alors introduire de façon beaucoup plus explicite les effets de *spillovers*, tant sur le plan analytique que dans les modèles d'estimation. Peu de travaux ont été consacrés à ces questions importantes pour la production agricole. Schimmelpfennig et Thirtle (1997) observent une convergence des indices de productivité au sein de deux groupes distincts de pays: d'un côté les États-Unis, les

Pays-Bas, le Danemark, la France et la Belgique; d'un autre côté l'Allemagne, le Luxembourg, la Grèce, l'Italie, l'Irlande et le Royaume-Uni. Ils tentent de montrer que cette convergence s'explique par des taux de *spillovers* différents⁵.

L'intégration de ces approches permettrait alors de développer des modèles de commerce international réellement dynamiques. On en est aujourd'hui très loin tant les questions liées à l'intégration des innovations de produits et à la concurrence imparfaite posent encore des problèmes ardues en termes de modélisation économique.

2. Innovations et modèles de production agricole

Dans la même période, sont développées des approches qui mettent plus l'accent sur les conséquences sociales du «progrès technique». De tels travaux sont particulièrement importants en France, où le débat sur le «modèle productiviste» occupe une place centrale chez les économistes ruraux, de la fin des années 1960 au milieu des années 1980. Mais ces débats sont aussi présents dans le monde anglo-saxon. Au cours des années 1970, différents auteurs appliquent à l'agriculture la théorie des innovations induites: il s'agit de montrer que le progrès technique n'est pas neutre mais qu'il est orienté vers l'économie du facteur de production dont le prix relatif ou dont la part relative sont les plus élevés (Binswanger et Ruttan, 1978). Certains, comme de Janvry, ont des approches plus institutionnelles de ces mêmes questions (de Janvry, 1978). La polémique sur la mécanisation de la récolte de la tomate est une occasion de se poser, très tôt, la question du sens du progrès technique et de la responsabilité des institutions de recherche publique dans son orientation (Ruttan, 1982).

4. Contentons-nous ici de citer l'ouvrage de Grossman et Helpman qui aborde à la fois les questions de croissance économique et d'échanges internationaux liés à l'endogénéisation de l'innovation (Grossman, Helpman, 1991).

5. Certains résultats sur la variabilité des *spillovers* ont été mis en évidence à partir de bases de données de brevets (Evenson, 1993; Evenson et Johnson, 1997).

Compte tenu des conséquences sociales de cette innovation (faillite des petits producteurs, baisse de l'emploi dans les grandes exploitations), la question se pose en effet de savoir si de telles recherches peuvent être financées sur fonds publics.

Dans le débat français, le phénomène technique est central, mais l'analyse des innovations en tant que telles est généralement négligée. En effet, si les conséquences socio-économiques des changements techniques sont analysées attentivement, les auteurs considèrent en général que les choix techniques ne sont pas déterminants en eux-mêmes car ils sont soumis aux conditions économiques de la production, comme à celles des marchés. La logique est avant tout macro-économique: la loi des marchés et les prix qui en découlent incitent les agriculteurs à adopter les techniques les plus efficaces. La mécanisation permet de diminuer les temps de travail; l'augmentation des consommations intermédiaires améliore les rendements physiques. L'accroissement des volumes de production et la baisse des prix des produits agricoles sont ainsi compatibles avec un mouvement d'exode rural et une concentration de la production agricole. Avec le changement de modèle technique, on assiste donc à une évolution sociologique sans précédent de la société française. Différents écrits sou-

ignent de tels changements et annoncent, dès la fin des années 1960, la fin des paysans (Mendras 1967; Gervais, Servolin, Weil, 1965).

Dans les années 1980, des signes d'épuisement de ce modèle de production agricole apparaissent: inflexion des gains de productivité, tassement du revenu agricole... Certains auteurs voient alors dans la crise agricole une remise en cause du modèle technique productiviste⁶. Les analystes soulignent alors les différentes limites de ce modèle: asymétrie dans l'accumulation des facteurs qui provoque un accroissement des inégalités et des phénomènes d'exclusion, endettement des agriculteurs, impact environnemental...

La composante économie de la production de ces travaux se cristallise sur l'étude de la transformation des systèmes de production. Rétrospectivement, les thèmes apparaissent comme pertinents. Cependant, peu de résultats robustes sont produits. Cela s'explique par l'importance relative des approches monographiques, d'une part, et par les limites méthodologiques qui pèsent sur les travaux réalisés à un niveau plus agrégé (carence des données disponibles, l'utilisation quasi-exclusive de méthodes descriptives).

6. Pour une excellente synthèse de ces travaux, voir Aubert *et al.* (1985).

L'innovation comme processus: de la production aux produits

Parallèlement à cette grande transformation de l'agriculture, les 50 dernières années sont aussi marquées par l'émergence d'industries liées à cette activité, en amont et en aval, ainsi que, depuis les années 1970, l'apparition de la grande distribution. On passe donc progressivement d'un système marqué par une forte auto-consommation et par des circuits courts à un système de production de produits de masse, standardisés, qui circulent dans de longues chaînes d'intermédiaires. Les produits

transformés prennent le pas sur les produits agricoles non transformés, en même temps que les biens incorporent de plus en plus de services (préparation culinaire notamment), qu'il s'agisse des plats prêts à consommer ou de la restauration collective.

Dans sa synthèse sur les recherches dans les IAA, Feillet rappelle que dans une première phase (1945-1955), la technologie des IAA consiste surtout dans l'adoption des méthodes de conservation. Ce n'est que vers la fin des

années 1960 qu'elles bénéficient progressivement des apports de la science des aliments et du génie alimentaire (Feillet, 1998). Les processus de fractionnement/assemblage confèrent alors aux produits une nouvelle nature de produits manufacturés, qui les différencie nettement des produits agricoles originels. La marque du transformateur s'impose progressivement comme signe de reconnaissance. L'identité des produits agricoles passe donc en arrière plan. L'agriculture fournit une matière première peu coûteuse; la valeur ajoutée est apportée par la transformation.

En France, le début des années 1990 marque la prise de conscience d'un changement d'attitude des consommateurs. Différentes études, dont celles du CREDOC⁷, montrent que les consommateurs adoptent des comportements très différenciés. Alors que les achats de produits de base à petit prix continuent d'augmenter (développement des marques de distributeurs, apparition des discounters), le créneau des produits de qualité, à forte identité traditionnelle (produits d'appellation, produits de l'agriculture biologique), bénéficient d'une forte demande. Ces nouvelles tendances sont d'autant plus importantes qu'avec la saturation des marchés, on passe d'une économie de l'offre à une économie de la demande. Dans ce cadre, les firmes sont de plus en plus attentives à l'importance des déterminants génétiques et agronomiques de la qualité.

Cette évolution des processus d'innovation est progressivement prise en compte dans les analyses.

1. Une attention plus grande portée aux acteurs

Avec la croissance de l'agro-industrie, de nombreux travaux sont consacrés aux différentes industries liées à l'agriculture. Malassis développe un cadre conceptuel global qui insère l'évolution de l'agriculture dans un sché-

ma explicatif général. Aux États-Unis, Goldberg introduit la notion de complexe industriel et l'applique à différents secteurs d'activité. En France, le concept de filière, développé par les économistes industriels est le pendant de cette notion; de nombreux travaux appliqués sont réalisés par l'équipe INRA animée par J. Le Bihan à Rungis.

Mais dans l'ensemble, ces études n'accordent qu'une place marginale à l'innovation. Par contre, différents chercheurs vont travailler sur l'industrie des semences avec une telle préoccupation. C'est heureux car on estime que plus de 50 % de l'augmentation de rendement des grandes cultures est due à la génétique. Mais cette attention des chercheurs est aussi liée aux changements structurels que connaît cette industrie et qui sont précurseurs des évolutions majeures que nous observons aujourd'hui avec le développement des biotechnologies.

Berlan (1983) met l'accent sur les problèmes d'appropriation du vivant et montre, à partir de l'histoire des hybrides de maïs, les biais qu'une économie de marché et d'entreprises privées peut introduire dans le choix d'une technique. Les travaux de Kloppenburg (1988) contribuent à relativiser le rôle de la recherche agronomique en réintroduisant un facteur généralement négligé dans les analyses économiques: les ressources génétiques.

Busch (1991) et Joly, Ducos (1993) présentent une analyse des changements structurels des systèmes d'innovation dans le secteur des semences. L'analyse prend en compte à la fois les aspects institutionnels (brevets, évolution des rapports public/privé), les aspects technologiques (émergence des biotechnologies) et les stratégies des acteurs économiques.

Dans l'ensemble, ces travaux sont centrés sur les liens entre logiques industrielles et genèse des innovations utilisées en agriculture. Ils rendent compte de façon pertinente des évolutions sectorielles et dévoilent clairement les principaux enjeux du point de vue de la régulation publique de ces activités. Cependant, ces approches restent focalisées

7. Centre de recherche et de documentation sur la consommation

sur l'offre technologique et tiennent finalement peu compte du rôle des utilisateurs dans la dynamique de l'innovation. Les mêmes remarques s'appliquent aux travaux sur l'agrochimie ou sur l'industrie du machinisme agricole (Byé, 1983, Kirat, 1991).

L'innovation dans les IAA est longtemps négligée dans les analyses socio-économiques. C'est probablement dû à la faiblesse des activités de recherche. Différentes études monographiques de l'innovation dans les IAA sont réalisées, notamment dans les années 1980 (voir notamment INRA, 1992). Mais ce n'est qu'au début des années 1990 que l'on dispose, avec les résultats de l'enquête innovation⁸, d'une vision complète des activités innovantes dans les IAA. Ces résultats complètent et affinent la caractérisation de Pavitt qui classait les IAA dans la catégorie des industries dont l'innovation est due essentiellement au progrès technique incorporé dans les biens d'équipement qu'elles achètent, très peu à leur propre recherche. L'étude montre également que l'innovation y est très fréquente, mais qu'il s'agit le plus souvent d'améliorations mineures de produits existants ou de changements dans la présentation des produits (Kerihuel, 1993).

2. Innovation, produits et coordination

Nous avons souligné le caractère paradoxal de l'absence des produits dans les analyses qui portent sur la période de production de masse. C'est en effet paradoxal car, si le produit peut être négligé, c'est qu'en amont, des efforts de standardisation (des investissements de forme) importants ont permis de construire le bien homogène, les équipements des acteurs économiques qui permettent de l'évaluer, les marchés sur lesquels il sera échangé...

Quelques travaux sur la diffusion des innovations avaient néanmoins abordé ces questions, en mettant l'accent sur la diffusion des

innovations. C'est par exemple la lecture que l'on peut faire de l'analyse de la diffusion du maïs hybride en Béarn par Mendras (1967). Mendras montre bien que le problème de l'adoption du maïs hybride ne se résume pas à une comparaison du rendement. Parce qu'il est plus productif, le maïs pose des problèmes de structuration des débouchés. En effet, le maïs était jusque-là auto-consommé dans les fermes (utilisé pour la production de porcs et de volailles). C'est donc le changement des comportements des agriculteurs, ainsi que la création d'une filière de collecte, transformation et commercialisation qui explique, mieux que les modèles épidémiologiques traditionnels, le rythme de diffusion du maïs hybride.

Plus récemment, les travaux de sociologie économique contribuent à éclairer la construction sociale des marchés. L'analyse de Garcia (1986) montre bien, à partir de l'exemple du marché des fraises en Sologne, le travail de cadrage qui permet de construire un marché de concurrence pure et parfaite. En l'absence de dispositifs (accord sur des critères de qualité, procédures d'agrèage, présentation des produits...) qu'elle décrit très précisément, les transactions marchandes restaient enchâssées dans des relations interpersonnelles, du fait des problèmes d'appréciation de la qualité des produits. Les dispositifs jouent ici un rôle essentiel. Parce qu'ils permettent d'objectiver la qualité, ils créent la possibilité d'une confrontation entre l'offre et la demande dans un espace de transactions calculables.

Les travaux en économie de la qualité, et notamment ceux réalisés dans le cadre de l'économie des conventions (Boisard et Letablier, 1987; Delfosse et Letablier, 1995) ou au département SAD de l'INRA (de Sainte-Marie, Casabianca 1995; Valceschini, 1995) ont de façon très explicite mis l'accent sur les problèmes de coordination socio-économique posés par la construction sociale de la qualité ou par les processus d'innovation. Prenant en compte les contraintes liées à l'authenticité des produits, ces travaux apportent un éclaira-

8. Enquête conjointe du SESSI et de l'INSEE réalisée par le SCEES pour les industries alimentaires.

ge intéressant sur les supports matériels (dispositifs d'analyse...) et organisationnels qui permettent d'associer l'innovation et la tradition. Analysant généralement des processus d'innovation territorialisés, ils permettent de faire le lien entre l'évolution des activités de transformation et celle des systèmes de production agricole localisés.

Dans le cadre d'une étude demandée par l'INRA afin d'analyser la contribution de l'Institut aux processus d'innovation, les équipes du CSI (Centre de sociologie de l'innovation, École des mines de Paris) et du CGS (Centre de gestion scientifique, École des mines de Paris) ont réalisé une série d'études de cas d'innovation (INRA, 1998). Les résultats livrés sont non seulement instructifs pour l'INRA mais aussi pour l'ensemble des chercheurs qui analysent les processus d'innovation.

Le CSI propose de distinguer entre deux modèles: le modèle de la co-construction et le modèle de la délégation. Dans le premier modèle, le marché ne pré-existe pas, c'est le travail collectif des acteurs impliqués qui le définit et le met en place. On ne peut donc distinguer le temps de la production des connaissances et celui de leur utilisation; la conception et la diffusion sont étroitement liées car l'objet technique se construit en même temps que le contexte de la diffusion. Dans le second modèle, plus classique, le partenaire identifié est censé représenter le marché, d'où la possibilité de délégation qui permet de simplifier le processus par un découplage du temps de l'innovation et de celui de la diffusion. Mais en réalité la frontière entre les deux modèles n'est pas figée. Comme le montre le débat actuel sur les OGM, les controverses socio-techniques se nourrissent d'une contestation des délégations et de la légitimité des représentants. Autant que les deux modèles en tant que tels, les situations de compétition entre les deux modèles offrent donc des clés intéressantes pour l'analyse des processus d'innovation.

L'analyse du CGS complète celle-ci et propose une grammaire complète des dispositifs

organisationnels dans lesquels s'inscrivent les processus d'innovation. Ces auteurs, qui ne sont pas des spécialistes du secteur, ont en effet été frappés par la prolifération des organisations et institutions qui caractérisent l'agriculture. Ils interprètent celle-ci comme une réponse à une situation marquée par un éclatement des opérateurs économiques; le développement économique et technologique ne peut se faire que par la création d'acteurs collectifs ou publics susceptibles d'assurer des fonctions communes, par exemple:

- la recherche technique ou des opérations d'achat, de vente, de conseil... inaccessibles à des producteurs individuels;
- des accords de coopération économique et de normalisation qui permettent la stabilisation des pratiques et des produits;
- des systèmes nationaux ou communautaires d'aides publiques à la production ou à l'investissement.

Les notions de marché et de concurrence apparaissent donc très pauvres pour résumer ces formes de régulation qui combinent sous de formes variables marché et organisation. Prenant en compte les différentes caractéristiques, ils proposent la notion «d'ordre socio-économique» qui permet de résumer ces différentes dimensions et en distinguant quatre types (Aggeri *et al.*, 1998):

- corporatif qui combine: économie planifiée (prix, quantités), des normes professionnelles fortes garanties par des règlements publics (type AOC);
- coopératif/marchand: coopération technique volontaire et indépendance concurrentielle et commerciale;
- concurrentiel à prescripteurs multiples: concurrence entre pratiques et intrants, concurrence commerciale, concurrence entre prescripteurs techniques ou commerciaux multiples (centres techniques, fournisseurs/conseillers, normes étatiques);
- hybride/segmenté (cas de la vigne et du vin qui combinent différents types selon les segments).

La spécificité des ordres socio-économiques apparaît alors cruciale pour la compré-

hension des processus d'innovation. Pour les plantes de grandes cultures (type 3), la réussite des innovations dépend d'abord fortement des prescripteurs et la diffusion dépend ensuite des conditions de concurrence entre les producteurs. Pour le Roquefort (type 1), l'innovation est développée directement par les producteurs, par le truchement des instances «corporatives».

Ces contributions montrent l'intérêt des approches fondées sur des études de cas dans un cadre d'analyse socio-économique, ainsi que les possibilités de généralisation de certains résultats. Se pose néanmoins la question de la possibilité de traiter, à partir de ces analyses locales, de problèmes plus généraux, liés par exemple à la globalisation de l'économie ou à la concentration de la recherche dans l'agro-industrie.

3. Dynamique des institutions de recherche et évolution des systèmes d'innovation

Cette meilleure compréhension du rôle des organisations, des marchés dans les processus d'innovation est nécessaire, mais insuffisante. En effet, les analyses rétrospectives de l'innovation au cours des Trente glorieuses montrent qu'il s'agit de processus complexes, impliquant des réseaux d'acteurs complexes. C'est probablement une telle observation qui a conduit Nathan Rosenberg (1982) à souligner qu'une innovation majeure n'existe pas *ex ante*: elle se construit, par catalyses successives, au cours du processus de diffusion. *In fine*, c'est la chaîne de transformation dans des champs socio-économiques hétérogènes (recherche, réglementation, agriculture, conseil agricole, firmes amont, firmes aval, politique agricole, consommateurs...) qui conditionne la rupture technologique.

Concernant les innovations, deux éléments assuraient, traditionnellement, une coordination des acteurs:

- La recherche publique, l'INRA en France, jouait un rôle central dans les processus d'innovation. Les fortes connexions entre l'Institut, le ministère de l'Agriculture et la profession agricole permettaient en outre de développer des innovations sous un mode «colbertiste» clairement illustré par différents exemples mythiques (le maïs hybride, la génétique animale...). Les pouvoirs publics jouaient dans ces affaires un rôle essentiel d'initiative et de réalisation en agissant de façon cohérente sur différents leviers: mise au point scientifique et technique, réglementation, soutien des prix aux produits...

- Les objectifs étaient clairs et unifiés: jusqu'au début des années 1970, les objectifs d'auto-provisionnement et de modernisation de l'agriculture dominaient. Le développement du modèle agricole «productiviste», évoqué précédemment, constituait un objectif clair et opérationnel pour l'ensemble des acteurs (Joly, 1997).

Ces deux éléments sont aujourd'hui profondément modifiés. D'une part, le système d'innovation est beaucoup plus multipolaire; la recherche publique constitue un acteur parmi d'autres. Mais parallèlement, les objectifs de l'innovation se diversifient, à l'image de ceux qui sont aujourd'hui dévolus à l'agriculture. La convention tacite qui sustentait le «modèle productiviste» ne peut plus être considérée comme la norme générale qui permet de coordonner l'ensemble des acteurs.

L'émergence d'un nouveau paradigme technologique (Bonny, 1995) et de nouvelles conventions de coordination, pilier essentiel d'un système productif en agriculture (Allaire, 1996) figurent donc parmi les enjeux majeurs de l'évolution actuelle des systèmes d'innovation en agriculture.

Conclusion

Au terme de cette recension, les analyses des processus d'innovation en agriculture apparaissent comme un domaine nourri par de nombreuses questions et la mobilisation d'approches et d'outils assez variés. On ne peut que souligner la richesse des analyses et la pertinence de la réponse à des questions qui correspondent à des enjeux socio-économiques majeurs. Mais cela se paie par un caractère faiblement cumulatif de la production des connaissances. Ni sous discipline ni objet empirique, l'analyse des processus d'innovation souffre donc probablement d'un manque de structuration d'espaces de confrontation et de construction collective.

Un tel constat ne vise pas seulement à nous dédouaner vis-à-vis des lecteurs qui auront été gênés par les filtres grossiers et nécessai-

rement subjectifs que nous avons choisi d'adopter afin de proposer un parcours rapide dans un territoire vaste et finalement assez mal cartographié. Il conduit aussi à souligner l'importance actuelle de cet effort de structuration. La complexité des problèmes auxquels nous sommes confrontés va croissant. Traiter des problèmes d'organisation et de coordination est en effet autrement plus difficile que de résoudre des questions d'allocation optimale. D'où la nécessité de ces efforts de structuration afin de limiter le risque d'une évolution marquée par un foisonnement d'études empiriques mais une capacité faible à produire des résultats généralisables.

Pierre-Benoît JOLY • Stéphane LEMARIÉ
INRA/SERD, Grenoble

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Aggeri F., Fixari D., Hatchuel A. *Vers de nouveaux principes de couplage entre science et innovation: synthèse*. In INRA, 1998, 394-424.
- Allaire G. *Le modèle de développement agricole des années 1960*. Économie rurale, mars-août 1988, n° 184-185-186, 171-181.
- Allaire G. *Émergence d'un nouveau système productif en agriculture*. American Journal of Agricultural Economics, 1996, 44: 461-479.
- Alston J.M., Norton G.W., Pardey P.G. *Science under Scarcity – Principle and Practice for Agricultural Research Evaluation and Priority Setting*. Ithaca, London, Cornell University Press, 1995.
- Alston J.M., Sexton R.J., Zhang M. *The Effects of Imperfect Competition on the Size and Distribution of Research Benefits*. American Journal of Agricultural Economics, 1997, 79 (4): 1252-1265.
- Arrow K.J. *Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention*. In NBER, Ed. The rate and direction of inventive activity: economic and social factors. Princeton (USA), Princeton University Press, 1962, 609-626.
- Aubert D., Lifran R., Mathal P., Perraud D., Viallon J.-B. *Systèmes de production et transformations de l'agriculture*. INRA, Paris, 1985.
- Berlan J.-P. *L'industrie des semences: économie et politique*. Économie rurale, 1983, n° 158, 18-28.
- Binswanger H.P., Ruttan V.W., Eds. *Induced Innovation: Technology, Institution and Development*. J. Hopkins University Press, Baltimore-Londres, 1978.
- Boisard P., Letablier M.T. *Le camembert: normand ou normé. Deux modèles de production dans l'industrie fromagère*. Entreprises et produits, Cahier du CEE, PUF, Paris, 1987, n° 30, 1-29.
- Bonny S. *Quelles innovations dans l'agriculture française entre crise, mutations de la demande et avancées scientifiques*. Innova-

- tions, Cahiers d'Économie de l'Innovation, 1995-2, 91-116.
- Busch L., Lacy W.B., Burkhardt J., Lacy L.R. *Plants, Power and Profit: Social Economic and Ethical Consequences of New Biotechnology*. Basil Blackwell, Cambridge, 1991.
- Byé P. *Les innovations dans l'agro-fourniture: contexte et évolution*. Économie rurale, 1983, n° 158, 11-17.
- Callon M., Larédo P., Mustar P. (dir.) *La gestion stratégique de la recherche*. Economica, Paris, 1995.
- Cochrane W. *Farm Prices: Myth and Reality*. Mac Millan, 1957.
- Conseil économique et social. *La France souffre-t-elle d'une insuffisance dans la recherche?* Journal Officiel, année 1989, n° 13.
- Cranney J. *INRA, 50 ans d'un organisme de recherche*. Éd. INRA, 1996.
- Darré J.-P., Le Guen R., Lemery B. *Changement technique et structure professionnelle locale en agriculture*. Économie rurale, 1989, n° 192/193.
- Delfosse C., Letablier M.T. *Genèse d'une convention de qualité: les appellations d'origine*. In Allaire G., Boyer R. (dir.) *La grande transformation de l'agriculture*. Economica, Paris, 1995.
- Denison E.F. *Why Growth Rates Differ*. Washington: Brookings Institutions.
- Evenson R.E. *Patents, R&D, and Invention Potential: International Evidence* American Economic Review, Papers and Proceedings, 1993, 83 (2): 463-468.
- Evenson R.E. *Recherche agronomique et changement technique en agriculture: les enseignements des études micro-économiques*. In INRA, Ed. *La recherche agronomique européenne dans le monde du XXI^e siècle*. INRA éd., Paris, 1997, 230-235.
- Evenson R.E., Johnson D. *Innovation and Invention in Canada*. Economic Systems Research, 1997, 9 (2): 177-192.
- Feillet P. (Coord.) *Aliments et industries alimentaires: les priorités de la recherche publique*. INRA éd. Paris 1998.
- Garcia M.F. *La construction sociale d'un marché parfait: le marché au cadran de Fontaines-en-Sologne*. Actes de la recherche en sciences sociales, 1986, 65, 2-13.
- Gervais M., Servolin C., Weil J. *Une France sans paysans*. Le Seuil, Paris, 1965.
- Griliches Z. *Research Costs and Social Returns: Hybrid Corn and Related Innovations*. Journal of Political Economy, 1958, 66 (5): 419-431.
- Huffman W.E., Evenson R.E. *Science for Agriculture: a Long Term Perspective*. Ames, Iowa State University Press, 1993.
- INRA. *Innovation, changement technique et agro-alimentaire*. INRA, Actes et communications, n° 8, Séminaire de recherches de Lille, 19-20 mars 1991.
- INRA. *Les chercheurs et l'innovation. Regards sur les pratiques de l'INRA*. INRA éd., Paris, 1998.
- Janvry A. (de) *Social Structure and Biased Technical Change in Argentine Agriculture*. Binswanger H.P. and Ruttan, V.W., 1978.
- Joly P.-B. *La recherche agronomique en quête d'un nouveau modèle d'organisation*. INSEE Synthèses, 1997, n° 10, 49-55.
- Joly P.-B., Ducos C. *Les artifices du vivant*. INRA-Economica, 1993.
- Kérihuel A. *L'industrie agro-alimentaire et l'innovation*. Agreste-Cahiers, 1993, n° 13, 27-34.
- Kloppenburger J.R. *First the Seed: the Political Economy of Plant Biotechnology 1992-2000*. University Press, New-York, Cambridge, 1988.
- Kirat. *Processus d'innovation et création d'irréversibilité: essai sur les trajectoires technologiques, le machinisme agricole*. Thèse de doctorat en Sciences économiques, Université Lyon 2, 24 janvier 1991.
- Méadel C. *Des innovations entre deux modèles: Synthèse*. INRA (1998), 267-290.
- Mendras H. *La fin des paysans*. SEDEIS, Paris, 1967.
- Moschini G., Lapan H. *Intellectual Property Rights and the Welfare Effects of Agricultural R&D*. American Journal of Agricultural Economics, 1997, 79 (4): 1229-1242.

- Rosenberg N. *Inside the Black Box*. Cambridge University Press, 1982.
- Rosier B., Berlan J.-P. *Les nouvelles technologies agricoles comme production sociale*. Économie rurale, 1989, n° 192-193, 23-28.
- Ruttan V.W. *Agricultural Research Policy*. University of Minnesota Press, 1982.
- Sainte-Marie (de) C., Casabianca F. *Innover dans les productions patrimoniales: génération d'objets techniques et émergence de règles dans le processus d'organisation*. Cahiers d'économie et de sociologie rurales, 1995, n° 37, 149-176.
- Schimmelpfennig D., Thirtle C. *Agricultural R&D and Productivity in the EC and the USA: the Role of Spillovers*. 72nd Annual Western Economic Association International Conference, Seattle, 1997.
- Schultz T.W. *The Economic Organization of Agriculture*. McGraw-Hill, New York, 1953.
- Solow R. *Technical Change and the Aggregate Production Function?* Review of Economics and Statistics, 1957, 39 (3), pp. 312-320.
- Valceschini E. *La qualité des produits agricoles et alimentaires dans le marché unique européen*. In Allaire G., Boyer R. (dir.) La grande transformation de l'agriculture. Economica, Paris, 1995.