

L'approvisionnement et l'industrie alimentaire

Autor(en): **Muggli, R.**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue économique franco-suisse**

Band (Jahr): **55 (1975)**

Heft 2

PDF erstellt am: **20.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-886801>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

R. MUGGLI

l'Approvisionnement et l'industrie alimentaire

Evolution des prix des matières premières agricoles 1950-1970

La production agricole de l'après-guerre faisait un bond en avant impressionnant. Vers la fin des années 1950, la possibilité d'absorption d'un grand nombre de produits agricoles commençait déjà à être dépassée.

Toutefois, le rendement des cultures de base à l'hectare était très différent entre un pays industrialisé et un pays en voie de développement. La courbe de rapprochement s'est accélérée seulement pendant la période 1960-1970. En effet, aux Etats-Unis, le rendement de la production rizière est passé de 2 100 kg/ha en 1950 à 3 100 kg/ha en 1960. En revanche, en Asie la progression était plus lente : de 1 400 kg/ha, elle est passée à 1 700 kg/ha. De 1960 à 1970, le rendement aux Etats-Unis a atteint 3 800 kg/ha et en Asie 1 900 kg/ha — donc une accélération très nette.

La population mondiale n'a toutefois pas bénéficié d'une manière égale de cette progression. De plus, l'allocation des ressources était imparfaite. Une accumulation des surplus a commencé pour de nombreux produits de base, nécessitant des mesures de stabilisation afin d'éviter un effondrement des cours des produits et pour assurer une stabilité politique.

L'analyse de la période de l'après-guerre, durant laquelle l'industrie alimentaire put s'approvisionner sur les marchés mondiaux sans entrave, semble suffisamment révélatrice, pour pouvoir en tirer, avec prudence, certaines conclusions et leçons.

Dans les grandes lignes, les prix de base des produits agricoles sont déterminés par les variations des stocks mondiaux résultant du rapport entre la production et la consommation, les accords internationaux, qui imposent

un certain comportement aux producteurs ainsi qu'aux acquéreurs, les accords supra-nationaux (Commonwealth Sugar Agreement, US Sugar Quota) ou encore, par les organisations régionales qui déterminent une politique de prix (la politique agricole commune de la CEE par exemple).

Mais, des événements politiques, des considérations monétaires ou des facteurs météorologiques peuvent être la source de fortes variations de prix. L'impact de ces éléments, qui détermine le comportement des prix, s'est modifié avec le temps. Si les variations des stocks étaient presque seules déterminantes, leur influence a diminué, durant la décennie 1950-1960, en faveur des accords mondiaux et régionaux et, à la fin des années 60, au profit des facteurs monétaires.

Parallèlement, les deux décennies étaient caractérisées par un phénomène, unique dans l'histoire économique mondiale : une inflation qui, limitée au départ presque exclusivement à certains pays producteurs primaires, a contaminé graduellement toutes les économies du monde.

Politique de produits dans l'industrie alimentaire

Durant cette même période, la politique de produits dans l'industrie alimentaire a été caractérisée par les tendances suivantes :

— un abandon des produits agricoles peu ou pas transformés (pommes de terre, pain, pâtes, etc.) au profit de produits plus élaborés ; la dernière phase de cette période a vu une orientation vers des produits à valeur intrinsèque plus élevée, généralement riches en protéines (viande, fromage, etc.) ;

- un développement de la production des plats préparés ;
- une offre accrue de produits destinés aux repas pris hors du domicile ; et, finalement,
- le recours à de nouveaux types d'emballages rendant le produit plus attrayant et offrant un service supplémentaire, par exemple : le gobelet de yogourt qui peut remplacer une assiette, une soucoupe, etc.

Toutes ces tendances répondent probablement aux désirs du consommateur, mais entraînent une dépense accrue pour les services incorporés, ce qui représente un facteur inflationniste non négligeable (Réf. : « La formation des prix des produits alimentaires et leur comportement dans l'inflation ». OCDE, avril 1973).

Quelques facteurs de prix divergents entre les produits primaires et les produits transformés

Si les statistiques de l'OCDE et celles de la FAO démontrent clairement que les producteurs primaires étaient perdants, malgré une hausse des prix agricoles indéniable, surtout vers la fin de la période sous revue, il faudrait pousser plus avant l'analyse pour découvrir les causes de ce phénomène.

Côté production primaire, ces causes sont à rechercher dans le *coût de la production*, cette dernière étant toujours plus dépendante des moyens techniques qui ont tendance à suivre la hausse des prix dans l'industrie ; ceci est notamment vrai pour tout ce qui touche aux machines agricoles, aux engrais et, dans une certaine mesure, à l'alimentation du bétail.

Les facteurs divergents sont toutefois à rechercher surtout du côté de la *distribution des produits alimentaires*.

La période sous revue a connu une révolution commerciale sans précédent, caractérisée par l'apparition de nouvelles formes de distribution. Parallèlement, la concentration industrielle et commerciale a renforcé le rendement de la production et de la distribution en liant la vente des produits alimentaires à celle d'autres articles de consommation courante. Il semble qu'en même temps, une tendance se dessine vers l'intégration verticale et il est probable que celle-ci se renforcera encore.

Conjointement à cette concentration des forces commerciales, les pressions exercées sur les prix des produits primaires ont augmenté de la part de l'industrie alimentaire intégrée. Il semble y avoir une corrélation entre cette pression, pas toujours volontaire, sur les producteurs primaires et leur désir de s'organiser et de se grouper.

Finalement, l'industrie alimentaire a utilisé largement les possibilités de *substitution du produit de base par des produits meilleur marché* d'origine agricole ou extra-agricole : remplacement de la matière butyrique par de la graisse végétale, de la viande par les protéines à base de soja, jus de fruits artificiels, etc...

Les variations de prix des produits agricoles n'ont donc que rarement eu des répercussions retentissantes sur la structure des prix des produits transformés. Les forces concurrentielles et l'esprit créatif de l'industrie

alimentaire ont, jusqu'ici, permis dans une large mesure d'atténuer les hausses de prix des produits agricoles. En ira-t-il de même à l'avenir ?

Situation actuelle et perspectives

Pour un nombre important de produits agricoles alimentaires, la hausse des prix entre 1973 et 1974 a été causée non seulement par des problèmes structurels et conjoncturels, mais également par une météorologie défavorable.

Bien que vaguement pressenties, les difficultés d'approvisionnement ont malgré tout provoqué un remous profond dans les milieux gouvernementaux et économiques, créant un regain d'intérêt pour des moyens de planification de la production, ainsi que pour la création de stocks-tampon.

Les projets pour faire concorder la production entre la demande et la formation des prix, moyennant des quotas, des stocks-tampon et d'autres technicités généralement associées aux accords internationaux ou régionaux, foisonnaient et la quasi totalité des organisations supranationales lançaient des initiatives en vue de stabiliser l'offre et les prix des grands marchés des matières alimentaires de base. Certains de ces projets sont toujours encore teintés de l'irréalité qui a survécu à la session spéciale des Nations-Unies sur les matières premières, en avril 1974.

L'augmentation du coût des matières premières agricoles, même si les niveaux de prix ont considérablement baissé depuis mi-1974, aura quand même de sérieuses répercussions sur l'industrie alimentaire.

Les possibilités de comprimer les coûts ou de les tempérer selon les moyens commerciaux et techniques décrits dans la première partie, sont largement épuisées, même si on doit reconnaître à l'industrie alimentaire une capacité inventive remarquable. Désormais, l'augmentation des prix des produits alimentaires de base se traduira d'une manière plus directe et plus prononcée par une hausse des prix des produits finis.

Le coût de financement des stocks des matières premières contribuera non seulement à la hausse des prix des produits de consommation, mais également à la nécessité de diminuer les fonds de roulement destinés aux engagements.

La réduction des stocks maintenus par le commerce et l'industrie rendra le système de distribution beaucoup plus vulnérable à toutes les variations statistiques sujettes aux fluctuations prononcées des cours des matières premières.

Finalement, les fortes fluctuations de prix des produits alimentaires risquent d'avoir de sérieuses répercussions sur les habitudes de la consommation. Ce danger est d'autant plus grand que la récession économique mondiale oblige le consommateur à analyser, avec plus de sérieux, la valeur intrinsèque des biens de consommation avant d'effectuer des dépenses.

Exemple classique : la forte baisse de la consommation des produits contenant une part importante de sucre dans tous les pays industrialisés où le prix du sucre était sujet aux importantes variations de prix du marché mondial.