

Celui-ci doit être resitué dans le contexte de l'évolution de l'agro-alimentaire mondial où les grands, c'est-à-dire principalement les entreprises américaines, n'ont cessé de se renforcer pour étendre leur couverture géographique, affirmer la prééminence de leurs marques et d'imposer une distribution fondée sur un pouvoir de négociation qui ne cesse de s'accroître. Les études récentes montrent que pour chaque type de produit, il n'y a plus guère de place dans la grande distribution que pour un ou deux « leaders » et les coûts d'entrée de nouveaux produits sont de plus en plus élevés.

Face à leurs homologues américains, les entreprises européennes partent avec un handicap de taille et 1992 est l'occasion d'essayer de se rattraper. Chacun sait qu'au terme du processus, il y aura en Europe, pour chaque type de produit, deux ou trois grandes entreprises qui domineront le marché. Nestlé a affirmé sa prééminence dans les produits chocolatés en rachetant Rowntree et domine bien d'autres segments dont les cafés solubles; Ferruzzi s'affirme dans le sucre et l'huile (rachat de Le Sieur, Berio et Caparelli); BSN se renforce dans les biscuits et l'épicerie (rachat des activités européennes de Nabisco). Ces mouvements débordent également l'Europe, comme le souligne le rachat de Pillsbury par Grand Met.

Les tableaux 6 et 7 illustrent ce mouvement en cours, faisant apparaître le nombre croissant des fusions et acquisitions depuis 1986 et rappelant les principales acquisitions marquantes depuis un an. Derrière ces leaders, les PME et les entreprises familiales se regroupent pour se renforcer (cas de Bongrain) ou, souvent, se font progressivement absorber.

Du point de vue géographique, la prédominance en RFA, en Italie ou en Espagne de PME principalement centrées sur le marché national a pour effet que

ce mouvement de concentration s'effectue en grande partie au profit d'entreprises étrangères, britanniques, suisses ou françaises. Cette partition se retrouve du côté des flux de commerce : tandis que le Royaume-Uni et la France ont une balance excédentaire, la RFA, l'Italie et l'Espagne sont déficitaires.

Ce sont surtout les secteurs des abattoirs et des viandes, des fromages et des produits laitiers frais, des huiles brutes, des légumes en conserve et des boissons alcoolisées qui seront les plus affectés, et ce, par les facteurs touchant l'offre : suppression des barrières physiques, techniques et fiscales, et des freins aux investissements étrangers (voir tableau 5). Il faut remarquer que les secteurs les plus touchés par l'Europe 1992 sont les secteurs où présentement les normes et les contrôles de toutes sortes sont les plus forts (viandes et produits de la viande, produits laitiers, boissons alcoolisées).

Nous avons vu que la plupart des industries de l'agro-alimentaire européen sont constituées de petites entreprises de stature nationale; de plus, la plupart de ces industries souffrent de surcapacité. Les modifications majeures d'Europe 1992 faciliteront à ces entreprises l'accès à un marché de 325 millions d'habitants. Ceci signifie d'une part, la baisse des coûts de transport due à la réduction des temps d'attente et, d'autre part, l'atteinte de niveaux de production permettant de bénéficier d'économies d'échelle. En somme, dans la plupart des secteurs de l'agro-alimentaire, l'Europe 1992 devrait signifier une baisse des coûts de production et une plus grande efficacité. Par ailleurs, étant donné les surcapacités existantes, cet accroissement d'efficacité passe inévitablement par une diminution du nombre d'établissements et vraisemblablement du nombre d'entreprise, d'où le mouvement de concentration.