Chapitre 1

Des usines, des champs et des villes : maillage territorial et polarisation régionale

ANDRÉ TORRE ET HAI-VU PHAM

Le terme d'« industries agroalimentaires », révélateur d'une profonde dualité et héritier ambigu d'une double tradition d'activités productives, est également porteur d'un lien équivoque à l'espace. Il est question d'agriculture, supposée être en relation avec le sol, voire le territoire, et ses paysans. Mais il s'agit peut-être encore davantage d'industrie et d'alimentation, et donc de la référence à une société post-agricole et urbanisée, qui a rompu la dépendance à la terre et aux valeurs traditionnelles des campagnes et des champs. Du coup, le rapport à la géographie et aux territoires devient flou, en particulier pour des produits alimentaires souvent industriels et standardisés, consommés par les urbains comme les ruraux, parfois importés de pays fort lointains ou exportés sous d'autres latitudes.

Ce double héritage sectoriel s'inscrit dans une évolution temporelle du lien à l'espace. On constate en effet que les activités agroalimentaires ont été soumises à des phases successives de distanciation et de reconnexion aux territoires, révélatrices des évolutions techniques de la production agricole et de la distribution commerciale comme des changements de goûts des consommateurs. La logique spatiale des IAA est ainsi faite d'allers-retours vers les terroirs et régions, qui ne peuvent masquer une tendance générale à l'internationalisation des échanges et à la concentration spatiale des productions, tout à fait cohérente avec l'analyse des phénomènes de polarisation spatiale des productions industrielles, chère aux économistes.

L'histoire des industries agroalimentaires, commencée au cours du XIX^e^ siècle, a connu une forte accélération à partir de la fin de la Seconde Guerre mondiale[1], sous l'influence de deux facteurs concomitants : l'augmentation de la part des produits transformés dans la consommation alimentaire des

1. Jean-Louis Rastoin, « Une brève histoire économique de l'industrie alimentaire », Économie rurale, n^os^ 255-256 (dossier « Les cinquante premières années de la Sfer. Quel avenir pour l'économie rurale ?, »), janvier-avril 2000, p. 61-71.

ménages et l'internationalisation des échanges, qui a en particulier profité aux exportations françaises. Dans le même temps se développait la modernisation de l'agriculture, centrée sur l'augmentation des rendements agricoles, avec la mécanisation des exploitations et le recours croissant aux produits phytosanitaires ainsi qu'aux pesticides. Il en est résulté, avec l'essor de la grande distribution et de sa fonction d'interface entre les productions alimentaires et les consommateurs, l'émergence d'un secteur agroalimentaire puissant, au bénéfice de divers pays, dont les États-Unis et la France.

La modernisation et l'industrialisation de l'agriculture, facteurs d'augmentation des surfaces des exploitations et d'accroissement des rendements à l'hectare, ont également provoqué la réduction drastique du nombre d'agriculteurs, ainsi que la montée de l'« agriculture de firme », avec ses grosses unités de production, et de la grande distribution, en termes de logistique ou de prise de contrôle de l'amont des filières. L'accélération du processus d'intégration entre l'agriculture et l'industrie agroalimentaire a favorisé l'apparition de grandes firmes internationales, entreprises de droit privé ou coopératives agricoles, fortement coupées des enjeux des territoires et aux logiques commerciales éloignées du quotidien des exploitations. Elle a également entraîné des changements profonds en termes de modalités d'organisation de la production et d'ancrage au lieu. Les opérations de croissance externe (fusions et acquisitions) et de filialisation, la diversification des activités des entreprises, la rationalisation des modes de gestion financière (par constitution de centres de profit) et de l'organisation du travail (développement des équipes de production, gestion par projet) ont poussé à l'indifférenciation et à l'interchangeabilité des producteurs, dans un objectif de réduction des coûts. Enfin, l'introduction des technologies de l'information et de la communication (TIC) dans les processus de production favorise maintenant le lien à des opérateurs situés dans d'autres régions ou pays.

À ces mutations productives et organisationnelles a répondu une certaine uniformisation de la consommation des biens alimentaires, avec l'apparition de produits de masse et un désintérêt pour les origines des aliments, souvent différenciés par une marque ou des propriétés gustatives exemptes de référence spatiale. Ce phénomène de standardisation des biens agroalimentaires, corollaire de la logique de rationalisation et d'uniformisation des processus de production agricole et des IAA, a ainsi conduit à l'éloignement des territoires et à la déconnexion des consommateurs vis-à-vis des lieux de production[2].

2. André Torre, Danielle Galliano et Ruth Rama, « Introduction au dossier thématique », Économies et Sociétés, série « Systèmes agroalimentaires », tome XLVII, n° 35 (dossier « Localisation et ancrage des firmes agroalimentaires »), novembre-décembre 2013, p. 1997-2008.

Mais certaines évolutions récentes des économies et des modes de consommation viennent maintenant réintroduire le lien à l'espace et aux territoires. On constate en particulier une exigence croissante des consommateurs relative à la qualité et à l'origine des produits, ainsi qu'à l'identification de leur provenance, de leurs conditions de fabrication et de leurs producteurs. Elle répond à une crise de confiance dans les aliments – par rapport à leur sécurité sanitaire (problème de l'encéphalite bovine) ou à leurs caractéristiques (scandale de la présence de viande de cheval dans certains plats préparés) – et à la recherche d'une plus grande authenticité des produits.

Ainsi, après un mouvement de déterritorialisation des productions et des activités, dans la phase d'industrialisation et de productivisme, s'opère aujourd'hui un retour de balancier, marqué par des tentatives de reterritorialisation[3]. Les entreprises désirent réinvestir le niveau local, comme le montrent les processus de traçabilité des produits et de qualification des *process*, ou les stratégies des coopératives, légalement appelées à se rapprocher de leurs adhérents au sein de la circonscription territoriale. Ce mouvement de réinvestissement territorial est également perceptible à travers le développement des signes d'authentification liés à l'origine géographique, tels que les appellations d'origine contrôlée (AOC) et les indications géographiques protégées (IGP), aujourd'hui intégrés par la grande distribution, et des marques de distributeurs faisant référence à un terroir, nouvelle étape dans le processus d'appropriation de l'origine. On observe un ré-ancrage des activités et des entreprises au travers des nouvelles façons de produire, de valoriser les ressources et de les transformer au sein de territoires bien identifiés. Des PME s'installent sur des segments de marchés correspondant à une forte identification des terroirs, l'origine géographique des productions devenant un atout *marketing* qui conduit à définir des politiques spatiales d'implantation des établissements.

Face à ces évolutions, il est alors légitime de poser la question du lien à l'espace entretenu par les IAA. Ont-elles conservé un ancrage territorial fortement inscrit dans les types de production et dans le lien à la terre et aux sols ? Ou, au contraire, et pour reprendre l'expression de Bertrand Hervieu, se trouve-t-on dans une situation où « la terre se déracine »[4] et où le lien à l'espace est coupé ? Le développement des infrastructures de transports par la route ou le rail, les progrès de la logistique et l'accroissement du nombre et de la taille des entrepôts conduisent-ils à une prise de distance vis-à-vis des territoires ? Pour répondre à ces interrogations, il est nécessaire de localiser les industries agroalimentaires, de déterminer leurs

3. André Torre et Maryline Filippi (dir.), *Proximités et changements socio-économiques dans les mondes ruraux*, coll. « Un point sur… », Inra Éditions, Paris, 2005.
4. Bertrand Hervieu, « Espace multiple », préface à Philippe Perrier-Cornet (dir.), *À qui appartient l'espace rural ?*, coll. « Bibliothèque des territoires », Éditions de l'Aube, La Tour d'Aigues/Datar, Paris, 2002, p. 5-9.

lieux et régions d'implantation privilégiés, et de vérifier si les productions ont conservé un lien avec les ressources naturelles ou certains groupes de producteurs.

L'analyse du maillage territorial et des processus de polarisation des IAA est par ailleurs complexe : d'une part, l'identification des territoires et des zones de localisation des firmes présente certaines difficultés d'ordre méthodologique, telles que le repérage du siège de l'entreprise ou la diversité des espaces à prendre en compte, notamment les espaces ruraux *versus* urbains ; d'autre part, les facteurs pouvant expliquer les regroupements d'activité et leurs dynamiques sont multiples. En effet, depuis les travaux fondateurs d'Alfred Marshall[5] et, plus tard, ceux de Paul Krugman[6], la littérature s'accorde sur le fait que les activités industrielles ne se répartissent pas au hasard dans les espaces et les territoires, mais qu'elles tendent à se concentrer spatialement en fonction de facteurs divers tels que les ressources naturelles, la disponibilité de la main-d'œuvre ou l'existence de marchés de consommateurs.

Le lien à l'espace des IAA : méthodologie d'analyse

Nous avons abordé la question de la géographie des industries agroalimentaires en nous référant à la répartition spatiale de trois principaux éléments : les unités de production (établissements, entreprises, coopératives, etc.), la masse salariale et les systèmes de production. Cette triangulation est rendue nécessaire par les logiques d'organisation horizontale et verticale des IAA, un regard sur un seul de ces critères pouvant conduire à des biais importants. Par exemple, une dynamique de concentration de la masse salariale pourra être relativisée s'il s'agit d'activités nécessitant de la main-d'œuvre non qualifiée.

Le périmètre des industries agroalimentaires, qui varie selon les sources statistiques et d'une étude à l'autre, correspond ici aux activités de fabrication de denrées alimentaires et de boissons. Ces activités répondent aux codes C10 et C11 dans la nomenclature d'activités française (Naf) de l'Insee (organisée en 88 divisions)*.

Dans ce chapitre, nous avons utilisé quatre sources de données différentes pour tenter de mettre en évidence le rapport des IAA à l'espace, en retenant à chaque fois l'année de référence disponible la plus récente.

Dans les première et troisième parties consacrées à la localisation des firmes sur le territoire et à l'analyse de leur répartition selon les types d'espace, nous avons exploité les données Esane (Élaboration des statistiques annuelles d'entreprises) de l'année 2013. En ce qui concerne les catégories d'espaces, nous sommes partis

5. Alfred Marshall, *Principes d'économie politique*, V. Giard & E. Brière, Paris, 1906-1909 [1re édition, *Principles of Economics,* Macmillan & Co, Londres-New York, 1890].
6. Paul Krugman, "Increasing Returns and Economic Geography", *Journal of Political Economy*, vol. 99, n° 3, juin 1991, p. 483-499.

du zonage en aires urbaines de l'Insee, réalisé en 2010, qui distingue neuf types de communes selon le genre d'espace auquel elles se rattachent.

Ce zonage permet de prendre en compte les notions de périurbanisation et de bassin d'emploi. Une aire urbaine est un ensemble de communes continu et sans enclave, formé par un pôle urbain (unité urbaine offrant un certain nombre d'emplois) et par sa couronne périurbaine (c'est-à-dire les communes dont au moins 40 % de la population active résidente ayant un emploi travaille dans le pôle urbain ou dans une commune attirée par celui-ci) ; ces communes sont dites monopolarisées. Les unités urbaines offrant 10 000 emplois ou plus sont qualifiées de grands pôles, celles offrant entre 5 000 et 10 000 emplois, de moyens pôles, et celles qui en offrent 1 500 à 5 000, de petits pôles, formant avec leurs couronnes éventuelles les grandes, moyennes et petites aires. Les communes dont plus de 40 % des actifs travaillent dans plusieurs aires urbaines sans atteindre ce seuil avec une seule d'entre elles sont dites multipolarisées. Toutes les autres communes sont qualifiées de communes isolées hors influence des pôles. La liste ci-dessous récapitule ces neuf types de communes.

Typologie Insee des communes en 2010 :

– commune appartenant à un grand pôle urbain (10 000 emplois ou plus) ;
– commune appartenant à la couronne d'un grand pôle urbain ;
– commune multipolarisée des grandes aires urbaines ;
– commune appartenant à un moyen pôle (5 000 à moins de 10 000 emplois) ;
– commune appartenant à la couronne d'un moyen pôle ;
– commune appartenant à un petit pôle (de 1 500 à moins de 5 000 emplois) ;
– commune appartenant à la couronne d'un petit pôle ;
– autre commune multipolarisée ;
– commune isolée, hors influence des pôles.

Dans la deuxième partie, relative à la localisation des salariés, nous avons utilisé les données salariales issues de la base Clap (Connaissance locale de l'appareil productif) pour l'année 2012.

En ce qui concerne l'analyse des systèmes de production locaux (quatrième partie), nous avons utilisé les données de la Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale (Datar) sur les pôles de compétitivité et les grappes d'entreprises labellisées. Un pôle de compétitivité rassemble, sur un territoire bien identifié et sur une thématique ciblée, des entreprises, petites et grandes, des laboratoires de recherche et des établissements de formation, dont les dynamiques sont étroitement associées aux volontés politiques publiques. Une grappe d'entreprises est un réseau d'entreprises constitué majoritairement de PME et de TPE, fortement ancrées localement et appartenant souvent à un même créneau de production ou à une même branche. Parmi les pôles de compétitivité et grappes d'entreprises reconnus par la Datar, nous avons sélectionné ceux qui sont spécialisés dans les IAA.

* Suivant les usages, nous n'avons pas traité des entreprises dont les activités relèvent des catégories « Boulangerie », « Pâtisserie » et « Charcuterie », considérées comme à vocation commerciale plutôt qu'industrielle, ni des industries du tabac.

La localisation des firmes sur le territoire

L'étude de la répartition géographique des entreprises sur le territoire est le préalable nécessaire à une compréhension du lien des industries agroalimentaires à l'espace. Notre première approche, qui présente certaines limites liées à ce type d'analyse[7], consiste à mesurer la localisation et la concentration spatiale des entreprises des IAA[8] au niveau national à partir du repérage du siège social.

Constats généraux

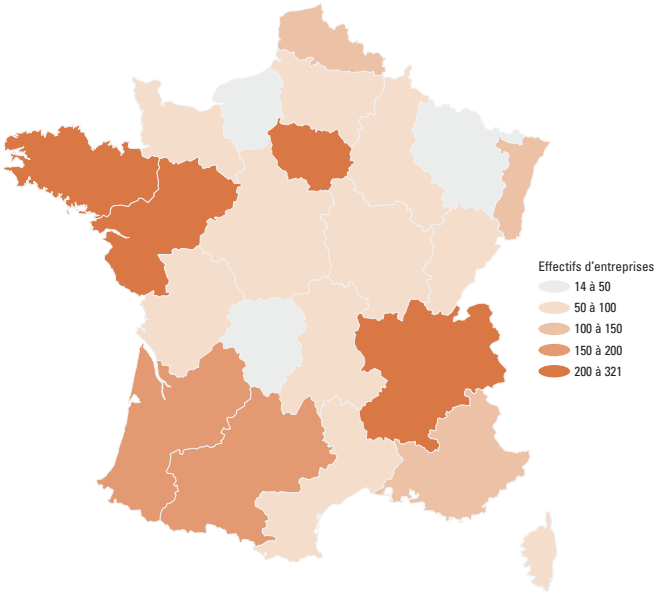
Commençons par examiner quelques statistiques globales concernant la localisation des entreprises de l'industrie agroalimentaire dans les régions françaises. Rappelons que cette industrie est marquée par une forte présence de groupes de sociétés de petite et moyenne dimensions, notamment dans l'industrie laitière, la transformation des fruits et légumes et l'industrie des corps gras, dont les entreprises emploient en moyenne 50 à 100 salariés. Si, en termes d'effectifs, les entreprises de plus de 20 salariés sont peu nombreuses (elles étaient près de 2 600 en 2013, soit 15 % de l'effectif global de ce secteur), elles constituent le socle des industries agroalimentaires en France puisqu'elles emploient environ 90 % des salariés et représentent 90 % de la valeur ajoutée du secteur[9].

Comme le montre la carte 1, les entreprises de plus de 20 salariés sont avant tout concentrées dans plusieurs régions françaises, au premier chef desquelles la Bretagne, les Pays de la Loire, ainsi que l'Île-de-France et la région Rhône-Alpes, qui présentent une forte concentration d'entreprises. Ces régions sont également celles où les entreprises des IAA présentent les plus fortes valeurs ajoutées brutes.

7. La localisation d'une entreprise, fondée sur la seule adresse de son siège social, ne permet pas de rendre compte de deux phénomènes : celui des entreprises possédant plusieurs sites de production, qui seront localisées sur un seul lieu (même si les PME sont généralement « mono-sites ») ; et celui des entreprises membres d'une même holding, qui possèdent chacune une personnalité juridique indépendante et seront donc localisées sur différents lieux alors qu'elles sont les composantes d'une même société.
8. Comme indiqué plus haut, les entreprises IAA dans cette partie sont celles enregistrés aux postes C10 et C11 de la Nomenclature d'activités française (industries alimentaires et de boissons).
9. Calcul effectués d'après les données publiées par le Service de la statistique et de la prospective (SSP) du Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt, *GraphAgri France 2013*. En 2012, ces entreprises étaient un peu plus de 2 700 (soit 17 % de l'effectif global), employaient 89 % des salariés et représentaient 90 % de la valeur ajoutée du secteur : calcul d'après les données publiées par le SSP, *GraphAgri France 2014* (chiffres consultables sur le site internet « Agreste » du SSP : http://agreste.agriculture.gouv.fr, rubrique « Publications », puis « GraphAgri »).

Carte 1.

Répartition régionale des entreprises de plus de 20 salariés de l'industrie agroalimentaire en 2013

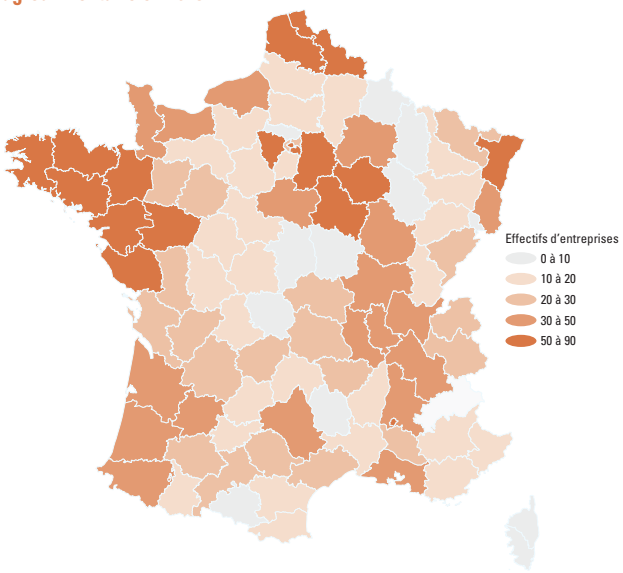


Source : Insee (Ésane 2013).

Un examen plus détaillé de la répartition des entreprises de plus de 20 salariés, réalisé au niveau départemental (carte 2), fournit une image plus précise. Il révèle des espaces vides, en particulier dans la verticale centrale, ainsi que des zones de concentration d'entreprises. Parmi ces dernières, on trouve les départements du Finistère, du Morbihan et de l'Ille-et-Vilaine, voire de la Vendée et des Côtes-d'Armor pour la zone ouest – ce qui confirme largement la prééminence de celle-ci –, ainsi que du Nord et du Pas-de-Calais pour la zone nord. Paris apparaît également bien positionnée, compte tenu de la concentration des sièges sociaux dans l'agglomération parisienne.

Carte 2.

Répartition départementale des entreprises de plus de 20 salariés de l'industrie agroalimentaire en 2013



Source : Insee (Ésane 2013).

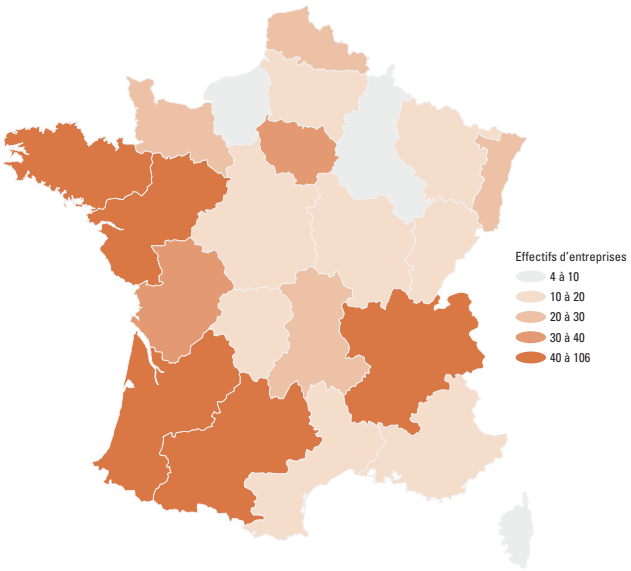
Localisation des entreprises des principales branches de l'industrie agroalimentaire

Après ces résultats génériques, il est intéressant de localiser les entreprises des principales branches de production des IAA et d'identifier leurs territoires d'implantation privilégiés. C'est alors une véritable image de la France agroalimentaire qui se dégage, avec les spécificités des régions et la concentration des grandes branches dans des zones particulières. Nous obtenons ainsi les cartes suivantes, concernant la répartition des entreprises par grandes zones de production et commercialisation.

Il apparaît clairement que les entreprises liées à la branche « Transformation de la viande » sont principalement localisées dans l'Ouest de la France et en région Rhône-Alpes (carte 3), alors que l'industrie laitière se caractérise par une forte implantation dans l'Est, et tout particulièrement en régions Franche-Comté (« effet Comté », le premier fromage AOP français en tonnage) et Rhône-Alpes (carte 4). En revanche, l'implantation des entreprises est beaucoup plus dispersée pour la branche « Boissons », même si l'on n'évite pas un effet de concentration lié à la production et à la commercialisation de champagne en Champagne-Ardenne (carte 5).

Carte 3.

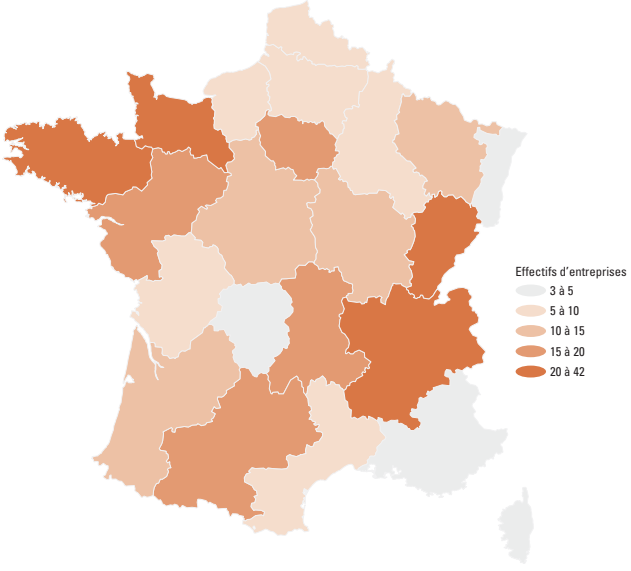
Répartition régionale des entreprises de plus de 20 salariés en transformation de la viande en 2013



Source : Insee (Ésane 2013).

Carte 4.

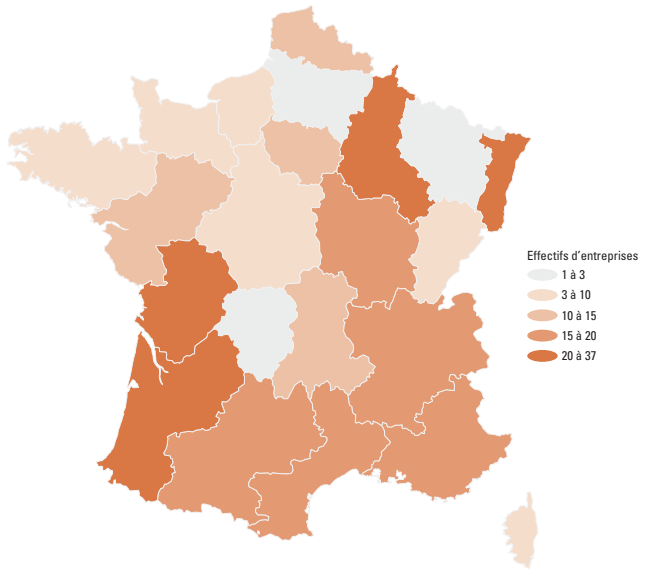
Répartition régionale des entreprises de plus de 20 salariés des industries laitières en 2013



Source : Insee (Ésane 2013).

Carte 5.

Répartition régionale des entreprises de plus de 20 salariés de fabrication de boissons en 2013



Source : Insee (Ésane 2013).

Évolution de la répartition spatiale des entreprises[10]

La carte 6, qui met en évidence les évolutions d'effectifs des entreprises des industries agroalimentaires entre 2006 et 2013, révèle la dynamique récente des régions françaises en la matière. Sur cette période, l'effectif des IAA a très légèrement diminué sur l'ensemble de la France, passant de 16 957 entreprises en 2006 à 16 834 en 2013. Toutefois, cette évolution s'avère différente selon les régions. Celles dont la couleur tend vers le rouge voient le nombre d'entreprises agroalimentaires diminuer, tandis que celles tendant vers la couleur bleu foncé se caractérisent par une augmentation en volume.

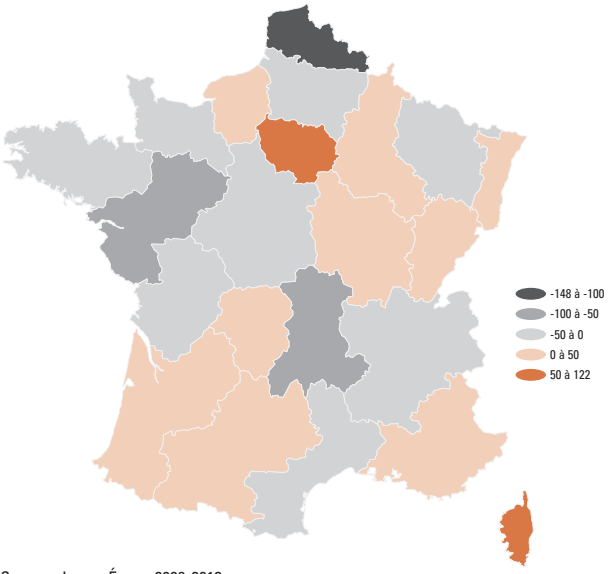
Certaines subissent des baisses d'effectifs relativement importantes – Pays de la Loire (- 67 entreprises), Auvergne (- 64), Poitou-Charentes (- 35), Picardie (- 33) –, avec le cas particulier du Nord – Pas-de-Calais (- 148), qui voit son effectif d'entreprises diminuer dans toutes les branches. Mais d'autres enregistrent une croissance sensible : Champagne-Ardenne (+ 29),

10. On raisonne ici sur l'ensemble des firmes, et pas seulement sur les entreprises de plus de 20 salariés.

Franche-Comté (+ 34), Corse (+ 76), voire importante, comme l'Île-de-France (+ 122). Si, en raison du petit nombre total d'entreprises localisées en Corse, il est difficile d'analyser la portée de la progression des IAA dans cette région, qui voit l'effectif de presque toutes ses branches augmenter, on constate que la progression de l'Île-de-France est due à l'accroissement du nombre d'entreprises dans les branches « Boissons », « Fruits et légumes » et « Grains », alors que l'effectif de la branche « Viande » diminue. La Franche-Comté se caractérise également par une présence moins forte dans les branches de la viande et de grains, mais une augmentation dans celles des boissons et produits laitiers. On retrouve le même tropisme de la diminution de la branche de la viande dans le cas de l'Alsace, qui voit également tous ses autres effectifs augmenter.

Carte 6.

Évolution des effectifs des entreprises des IAA par régions (2006-2013)



Source : Insee, Ésane 2006-2013.

Au total, et sur la période 2006-2013, la branche de la viande enregistre une nette diminution des effectifs dans la plupart des régions (un effet de la spécialisation ?), alors que l'on constate une augmentation dans les branches des produits laitiers, des boissons et des légumes presque partout en France, en dépit de la diminution générale du nombre d'entreprises de l'industrie agroalimentaire au niveau national.

Il en ressort des dynamiques de concentration industrielle dans certaines branches (la viande) et certaines régions (Bretagne, Pays de la Loire, Languedoc-Roussillon), fondées sur des grandes entreprises qui emploient beaucoup de salariés, mais sont de moins en moins nombreuses et de

plus en plus grosses. On note également que les entreprises peuvent se localiser sur plusieurs sites, voire même à l'international, mais déclarent une seule adresse du siège social, souvent dans une grande ville. C'est le cas des entreprises dites poly-régionales, qui contribuent à près du tiers de la création de valeur ajoutée de l'agroalimentaire en France et établissent volontiers leurs sièges sociaux dans les régions parisienne ou lyonnaise, par exemple. Il en résulte un bénéfice accru pour les zones urbaines (voir plus loin, p. $$).

La localisation des salariés

Les données précédentes constituent un indicateur discutable de la localisation des industries agroalimentaires, car nous disposons seulement du lieu d'implantation des sièges sociaux et non des sites de production. Une autre manière de rendre compte de la localisation et de la concentration spatiale des IAA et d'affiner cette première évaluation consiste à examiner la répartition géographique de la masse salariale des travailleurs du secteur. Cet indicateur peut être considéré comme plus fiable, car il permet de déterminer où se déroule effectivement l'activité. Dans cette partie, nous utilisons les données Clap[11] qui proviennent des sources de renseignement locales.

Les statistiques d'implantation

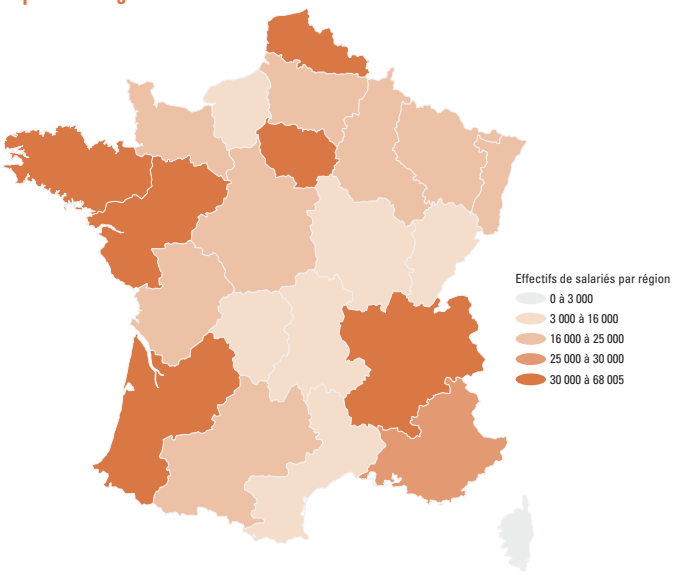
L'analyse de la localisation des travailleurs, même si elle introduit de claires différences par rapport à celle des effectifs d'entreprises (voir carte 7), vient en fait confirmer les principaux résultats de l'analyse précédente.

On retrouve notamment la présence dominante des salariés des industries agroalimentaires dans les régions Bretagne, Pays de la Loire, Île-de-France et Rhône-Alpes, qui réunissent à elles seules 40 % des salariés des industries agroalimentaires françaises (soit presque 220 000 salariés en 2012).

11. Clap (Connaissance locale de l'appareil productif) est un système d'information alimenté par différentes sources, qui porte sur des statistiques localisées au lieu de travail de l'emploi salarié. Concernant notre étude, il s'agit des données 2012, provenant de 3 sources centralisées par l'Insee : a. les Déclarations annuelles de données sociales, b. les bordereaux récapitulatifs de cotisations de l'Urssaf et c. les données de la MSA pour les secteurs d'activités en lien avec l'agriculture.

Carte 7.

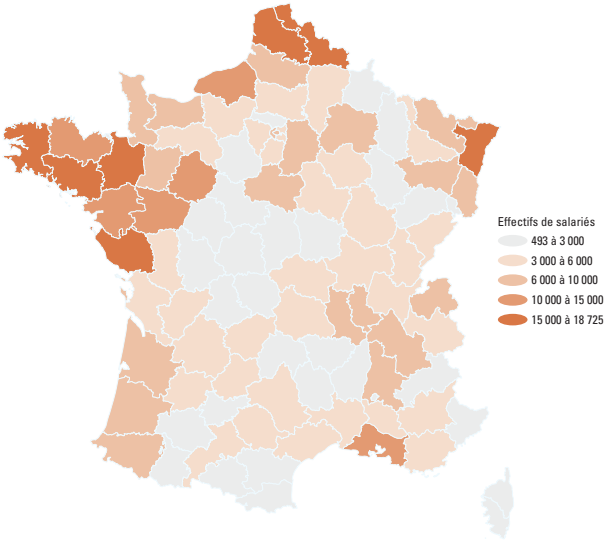
Répartition régionale de la masse salariale des IAA en 2012



Source : Insee (Connaissance locale de l'appareil productif – Clap – 2012).

Carte 8.

Effectifs salariés des IAA dans les départements français au 31 décembre 2012



Source : Insee (Connaissance locale de l'appareil productif – Clap – 2012).

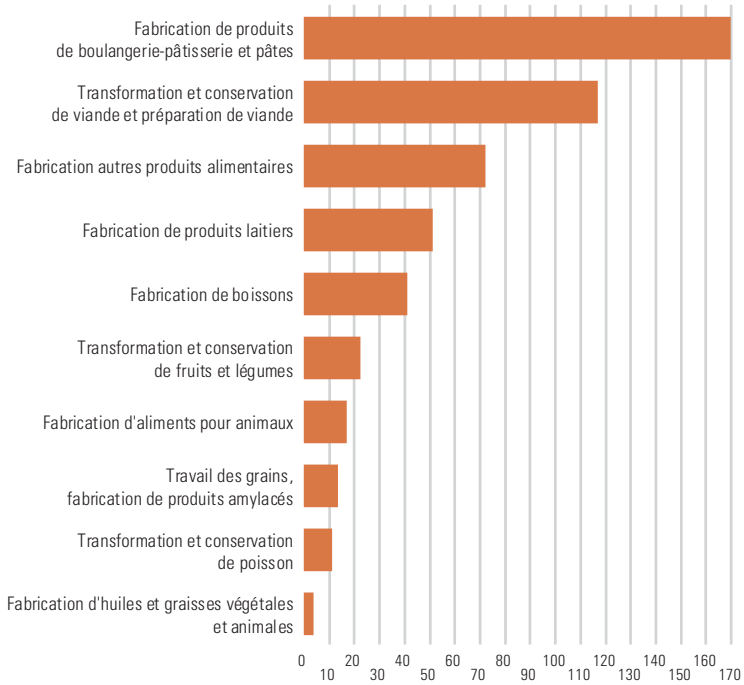
Le passage à l'échelle départementale permet d'aller plus loin dans la compréhension des mécanismes de concentration. Il apparaît en effet que les effectifs employés se concentrent avant tout dans l'Ouest et le Nord du territoire national – plus particulièrement dans les départements du Finistère, du Morbihan et de l'Ille-et-Vilaine, en Bretagne, ainsi qu'en Vendée (transformations de la viande et du lait) pour l'Ouest, et dans les départements du Nord et du Pas-de-Calais, ainsi que du Bas-Rhin (fabrication de boissons) pour le Nord.

L'emploi dans les principales branches

Quand on entre davantage dans le détail, on constate que les phénomènes de concentration des salariés ne sont pas homogènes et varient selon les spécificités des branches et les régions. En effet, l'étude des productions révèle des tropismes sectoriels importants. La branche la plus importante en termes d'effectifs salariés, la « fabrication de produits de boulangerie-pâtisserie et pâtes », rassemble environ 169 000 équivalents temps plein (ETP) en 2012.

Figure 1.

Nombre de salariés des IAA par branche d'activité en 2012



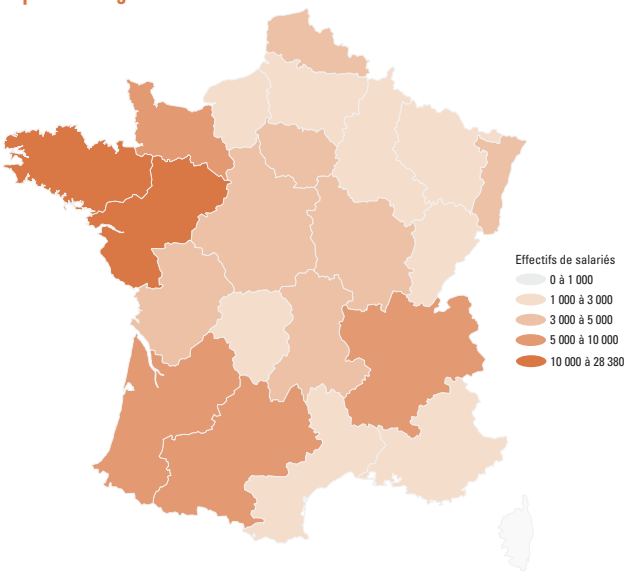
Source : Insee, *Tableaux de l'économie française 2015*, coll. « Insee Références », 2015, p. 169 (données également consultables sur le site de l'Insee).

Les salariés sont plutôt dispersés géographiquement, en fonction de la taille des agglomérations et des villes. La branche « Transformation et conservation de viande et préparations à base de viande », deuxième en termes d'effectifs, avec environ 116 700 ETP, est en revanche bien plus concentrée. Ses salariés sont massivement présents en Bretagne et en Pays de la Loire, mais également agglomérés dans les départements du Nord, du Bas-Rhin, de la Vendée, de Paris et des Bouches-du-Rhône. Ces deux branches regroupaient plus de la moitié de l'ensemble des salariés du secteur des IAA (544 538 au total, hors tabacs) en 2012 comme les années précédentes.

Si l'on examine maintenant la répartition de l'emploi salarié des trois branches les plus importantes, hors « fabrication de produits de boulangerie-pâtisserie et pâtes », soit « transformation et conservation de viande et préparations à base de viande », « fabrication de produits laitiers » et « fabrication de boissons », on constate des différences sensibles selon les régions (voir cartes 9 à 11), qui traduisent des spécialisations régionales.

Carte 9.

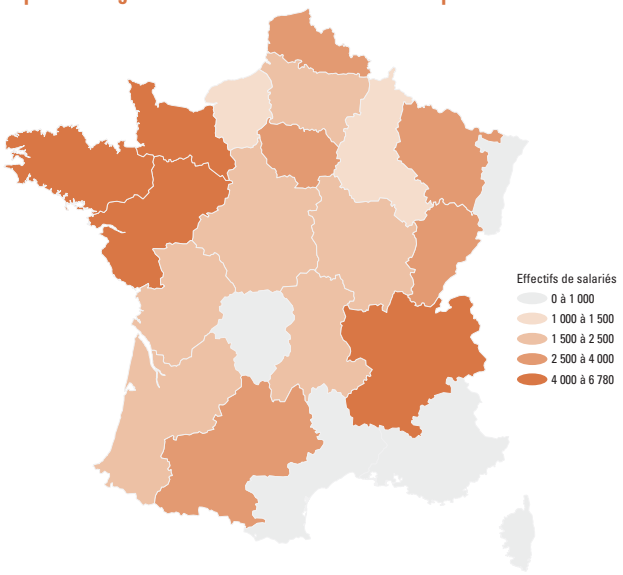
Répartition régionale des salariés en transformation de la viande au 31 décembre 2012



Source : Insee (Connaissance locale de l'appareil productif – Clap – 2012).

Carte 10.

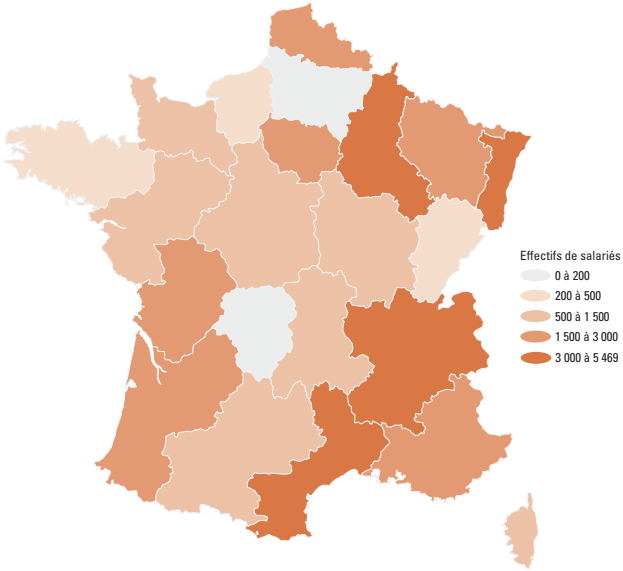
Répartition régionale des salariés en fabrication de produits laitiers au 31 décembre 2012



Source : Insee (Connaissance locale de l'appareil productif – Clap – 2012).

Carte 11.

Répartition régionale des salariés en fabrication de boissons au 31 décembre 2012



Source : Insee (Connaissance locale de l'appareil productif – Clap – 2012).

Par exemple, les salariés de la branche « Fabrication de produits laitiers » sont concentrés en Pays de la Loire, Bretagne, Basse-Normandie et dans les départements de montagne connus pour leurs productions fromagères : Meuse, Jura, Cantal. Les salariés de la branche « Fabrication de boissons » se trouvent plutôt localisés en Champagne Ardenne, Languedoc-Roussillon, Alsace et Rhône-Alpes. Ici, le lien avec les appellations d'origine contrôlée (AOC) et les appellations d'origine protégée (AOP) est très net, avec la prédominance de zones où sont produits vins et fromages sous appellations d'origine. L'effet champagne et grandes régions viticoles est manifeste. Enfin, on retrouve une concentration forte des salariés de la branche « Viande » dans les régions de l'Ouest et Rhône-Alpes, qui illustrent une fois de plus le caractère spatialement concentré de la production des industries agroalimentaires en France, le plus souvent autour de grands bassins de production.

L'analyse spatiale

Au-delà de l'étude des principales régions d'accueil des IAA, il est intéressant de s'interroger sur l'existence de zones d'activité privilégiées, en fonction des caractéristiques pédoclimatiques, mais également humaines et sociales des territoires. Ainsi, s'il est visible que les entreprises de la branche des boissons se trouvent dans les régions propices à la production de vin ou de champagne, ou que celles de la transformation de grains sont souvent proches des régions de grandes cultures, on constate également que des déterminants économiques et sociaux tels que la localisation des consommateurs et des marchés ou la disponibilité de la main-d'œuvre jouent un rôle non négligeable dans les facteurs de localisation des industries agroalimentaires, avec un tropisme plus industriel. On peut alors se poser la question de l'importance respective de ces différentes forces d'attraction, qu'il s'agisse, par exemple, des marchés d'une part ou des ressources d'une autre. Une manière de vérifier si les entreprises[12] privilégient l'un ou l'autre de ces déterminants consiste à analyser la balance rural/urbain.

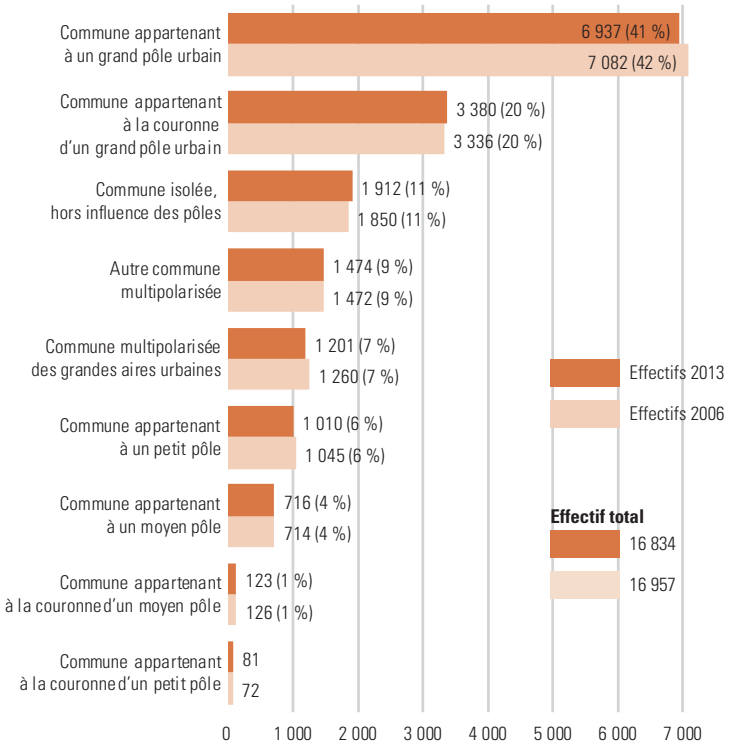
La localisation selon les types d'espace

L'analyse du partage entre espace rural et espace urbain ou sous influence urbaine est intéressante de ce point de vue. Il n'est pas illogique de penser que les espaces ruraux présentent des caractéristiques propices à l'accueil

12. Comme dans la partie 1, nous travaillons sur les entreprises enregistrées aux postes C10 et C11 de la Nomenclature d'activités française, hors Boulangerie-Pâtisserie-Charcuterie.

des industries agroalimentaires et favorables aux regroupements d'entreprises de ces secteurs. En effet, ils recèlent des ressources favorables en matière de coût de la main-d'œuvre, de foncier, de ressources naturelles et environnementales, ainsi que d'accessibilité des productions. Toutefois, il est également important, pour les entreprises des industries agroalimentaires, de ne pas s'éloigner des grands centres de consommation que sont les villes ou les agglomérations urbaines. Cette tension se trouve au cœur de l'étude de la localisation et des facteurs de polarisation des IAA.

Figure 2.
Répartition des entreprises en fonction des types de communes en 2006 et 2013



Source : calcul d'André Torre et Hai-Vu Pham à partir des données Insee, Ésane 2013 et Insee 2010.

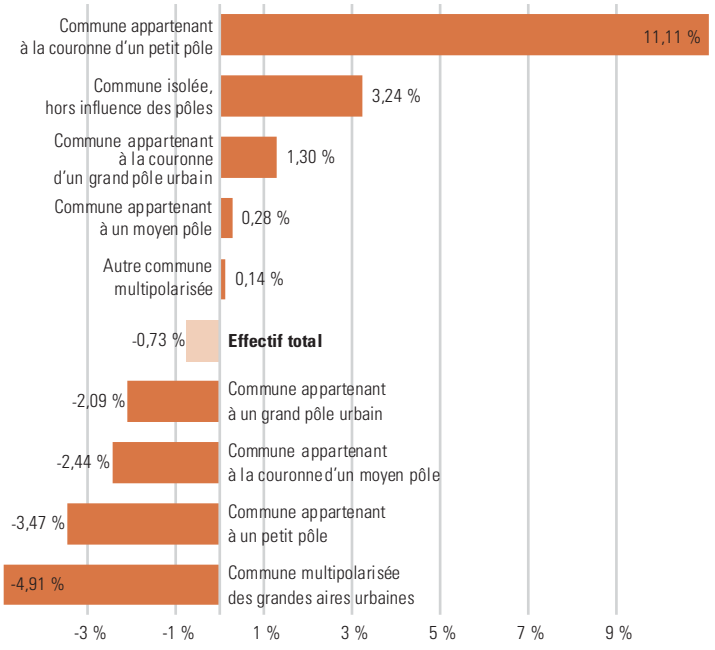
Les données spatialisées sur les industries agroalimentaires sont plutôt rares. On peut représenter le territoire national, comme le fait l'Insee, en fonction de différents types d'espace, définis selon leurs liens plus ou moins importants à des dynamiques plus rurales ou urbaines (voir l'encadré méthodologique « Le lien à l'espace des IAA : méthodologie d'analyse » au début du présent chapitre) : pôles urbains, espaces périurbains, espace rural, etc. Il est alors possible de les rapprocher du lieu du

siège des entreprises, afin d'avoir une idée des facteurs de localisation des industries agroalimentaires dans les différents types d'espace[13]. Cette analyse pour 2013 révèle ainsi que la majeure partie des entreprises est située dans les grands pôles urbains, voire dans les espaces périurbains des grands pôles (voir graphique 2). On notera toutefois la présence de plus de 10 % d'entreprises dans l'espace rural isolé.

Entre 2006 et 2013, la tendance est à une réduction générale du nombre d'entreprises des IAA sur toute la France, avec une répartition très voisine selon les espaces.

Figure 3.

Taux d'évolution des effectifs des entreprises des IAA selon le type d'espace (2006-2013) (en %)



Source : Insee, Ésane 2013 et Insee 2010.

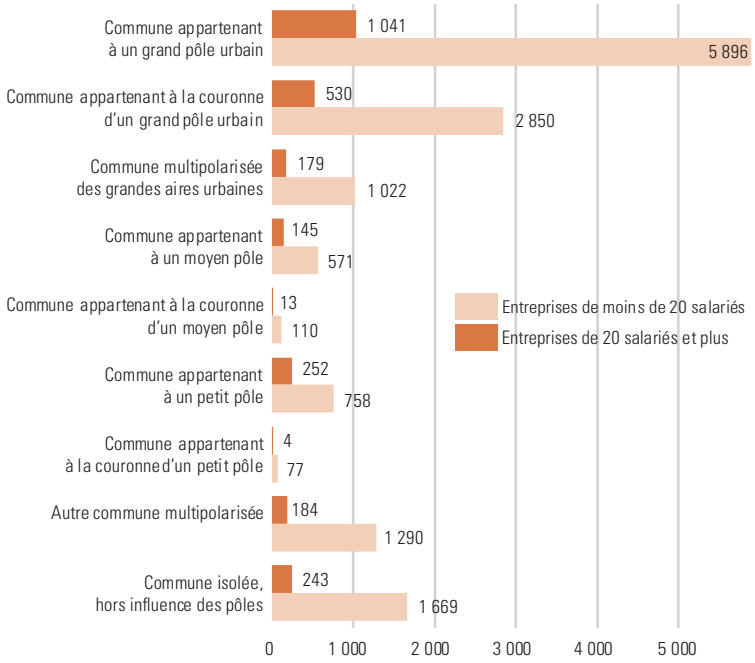
Le graphique 3 qui indique les variations du nombre d'entreprises dans chaque espace, révèle cependant une bonne résistance des espaces ruraux et périphériques. Le nombre total d'entreprises françaises est ainsi passé de 16 957 à 16 834, avec une diminution qui touche en particulier le

13. À nouveau, il conviendra de prendre ce résultat avec précaution, car il s'agit encore ici de la localisation des sièges sociaux.

périurbain multi-polarisé, les petits pôles urbains et la périphérie des pôles urbains moyens (de - 5 à - 2 %). En revanche, on note une augmentation dans l'espace rural isolé (3 %) et, de façon plus marquée, dans la périphérie des petits pôles urbains (11 %), ce qui semble indiquer un regain d'activité dans les espaces ruraux.

Le graphique 4, ci-dessous, montre que la répartition des entreprises selon les espaces semble peu impactée par leur taille. On constate ainsi sans surprise que les petites entreprises (moins de 20 salariés) des industries agroalimentaires se trouvent massivement localisées dans les grands pôles urbains et leur périurbain, ce qui semble confirmer la forte attractivité des marchés de consommation des biens alimentaires et de l'emploi et répond à l'hypothèse de concentration des productions mise en avant par la « nouvelle économie géographique »[14]. Il semble en aller de même pour les grandes entreprises, même si ce résultat doit être pris avec précaution, car nous ne disposons que des sièges sociaux et non pas des sites de production, qui peuvent se trouver situés dans différentes régions et dans des espaces non urbanisés.

Figure 4.
Effectifs des IAA par taille et type d'espace en 2013



Source : Insee, Ésane 2013 et Insee 2012.

14. Sur ce sujet, voir ce qui est dit en début de chapitre sur les travaux de Paul Krugman.

L'analyse par branche

L'analyse par grandes branches des IAA confirme ces dynamiques. Elle révèle une implantation des sièges sociaux dans les zones urbaines et périurbaines, ce qui laisse penser qu'elles cherchent à se rapprocher des consommateurs et des marchés du travail, comme des centres et réseaux administratifs et financiers, situés dans les villes. Le tableau 2 montre que l'ensemble des branches privilégie une localisation dans les grands pôles urbains ou dans leur périphérie immédiate (communes mono-polarisées des grands pôles urbains). On note toutefois que les branches « Boissons » et « Produits laitiers » semblent avoir une préférence pour les espaces ruraux isolés, ce qui confirme qu'elles ont besoin de la proximité logistique des productions agricoles (raisins, lait…). On confirme, par exemple, que les usines coopératives laitières sont installées au milieu des producteurs de lait, ce qui optimise la collecte.

Ancrage des IAA et systèmes productifs locaux

Une manière de juger de la localisation des industries agroalimentaires et de leur éventuelle concentration spatiale consiste à s'intéresser aux regroupements d'entreprises, qui marquent une polarisation des activités industrielles au sein de systèmes de production ou d'innovation locaux. Depuis les années 1960, la littérature a mis en évidence l'existence de nombreux systèmes de ce type, qualifiés parfois de districts ou de *clusters*. Fortement soutenus par les pouvoirs publics, en particulier en France, ces regroupements se caractérisent par une polarisation des activités sur des espaces resserrés, dans le but de favoriser les synergies et les collaborations entre entreprises appartenant souvent au même secteur ou à la même branche de production. Les entreprises des industries agroalimentaires n'échappent pas à ce processus en voie d'émergence au cours des trente dernières années, qui a touché la plupart des pays industrialisés. Edward Feser et Andrew Isserman ont montré que 28 des 45 grandes branches industrielles aux États-Unis possèdent des *clusters* en zone rurale[15].

15. Edward Feser, Andrew Isserman, "The Rural Role in National Value Chains", *Regional Studies*, vol. 43, n° 1, février 2009, p. 89-109.

Tableau 2.

Effectifs des établissements des IAA (lien à l'espace selon les branches) en 2013

Type d'espace	Animaux	Autres	Boissons	Corps gras	Fruits et légumes	Grains et autres	Industrie laitière	Poisson	Viande	Total
Commune appartenant à un grand pôle urbain (10 000 emplois ou plus)	88	1 887	548	73	400	2 702	314	139	786	6 937
Commune appartenant à la couronne d'un grand pôle urbain	123	600	767	51	232	820	252	52	483	3 380
Commune multipolarisée des grandes aires urbaines	53	182	356	27	99	232	96	11	145	1 201
Commune appartenant à un moyen pôle (5 000 à moins de 10 000 emplois)	23	172	65	6	35	221	42	26	126	716
Commune appartenant à la couronne d'un moyen pôle	9	18	26	1	5	21	14	0	29	123
Commune appartenant à un petit pôle (de 1 500 à moins de 5 000 emplois)	32	179	155	12	73	221	83	20	235	1 010
Commune appartenant à la couronne d'un petit pôle	3	7	20	2	2	18	10	0	19	81
Autre commune multipolarisée	49	197	396	25	118	277	138	17	257	1 474
Commune isolée, hors influence des pôles	53	244	509	36	140	311	278	18	323	1 912
Total	**433**	**3 486**	**2 842**	**233**	**1 104**	**4 823**	**1 227**	**283**	**2 403**	**16 834**

Source : Insee, Ésane 2013 et Insee 2010.

01-IAA.indd 46 07/05/2015 11:56:40

Au niveau national, différentes politiques de systèmes productifs locaux ont été mises en œuvre par les pouvoirs publics, des systèmes productifs localisés (SPL) aux pôles d'excellence rurale. Au niveau industriel se sont dégagées ces dernières années deux mesures phares, qui ont concerné au premier chef les initiatives des grandes firmes et de leur écosystème industriel, ou les actions des PME et firmes de taille plus réduite. Il s'agit, respectivement, de la politique des pôles de compétitivité et des actions menées en faveur des grappes d'entreprises. Toutes deux concernent, à des niveaux différents, les entreprises des IAA et leur environnement industriel. Et leur analyse donne des indications précieuses quant aux processus de concentration spatiale à l'œuvre dans ces secteurs ainsi qu'au lien entretenu avec les territoires.

Les systèmes productifs locaux

L'analyse des systèmes de production locaux trouve ses origines dans les travaux de Marshall sur les districts, revitalisés par les approches de Giacomo Becattini puis de Michael Porter sur les districts industriels et les *clusters*. Quel que soit le terme employé, il s'agit toujours d'un regroupement d'entreprises entretenant des relations étroites et situées sur un espace géographique restreint*. Au regard du succès de ces systèmes et de leur compétitivité, les pouvoirs publics se sont emparés de ce mode d'organisation spatiale et ont tenté de l'ériger en principe. En France, sous l'égide de la Datar, ont successivement été lancées les politiques des SPL (systèmes productifs locaux, plutôt destinés aux PME), des pôles de compétitivité (politique censée orienter les activités de production et surtout d'innovation d'une bonne partie des entreprises françaises), des grappes d'entreprises (qui concernent les PME et les très petites entreprises) et des PER (pôles d'excellence rurale, à destination des actions entreprises dans les zones rurales). Dans tous les cas, il s'agit d'apporter une aide ou des incitations à la mise en place d'actions ciblées et concernant des entreprises localisées au sein d'un même espace géographique.

* André Torre, « *Clusters* et systèmes locaux d'innovation. Retour critique sur les hypothèses naturalistes de transmission des connaissances à l'aide des catégories de l'économie de la proximité, » *Région et développement*, n° 24, 2006, p. 15-44.

André Torre et Corinne Tanguy, « Les systèmes territoriaux d'innovation : fondements et prolongements actuels », *in* Sophie Boutillier, Joëlle Forest, Delphine Gallaud *et alii* (dir.), *Principes d'économie de l'innovation,* coll. « *Business & Innovation* », Peter Lang, Bruxelles, 2014, p. 307-320.

Les pôles de compétitivité

Les années 2000 ont été marquées en France par la mise en œuvre des pôles de compétitivité, censée stimuler les activités d'innovation d'une bonne partie des entreprises françaises, par la mise en place d'incitations des pouvoirs publics et le regroupement local d'industriels et d'acteurs de la recherche et développement (R & D).

Tableau 3.

Les pôles de compétitivité ciblés sur les activités des industries agroalimentaires

Pôles de compétitivité	Région/zone d'emploi	Grands groupes	PME	Établissements de recherche + enseignement	Thème
Agri Sud-Ouest Innovation	Sud-Ouest	1	132	15	Ingénierie des agro-chaînes, maîtrise du caractère des produits
Aquimer	Nord – Pas-de-Calais	12	56	21	Produits aquatiques
Céréales Vallée	Auvergne	19	14	21	Céréales, nutrition animale. Agromatériaux
Hippolia	Normandie	-	95	11	Innovation dans la filière équine
Qualiméditerranée	Languedoc-Roussillon	68	63		Productions méditerranéennes : vigne et vin, fruits et légumes, céréales
Qualitropic	Réunion	2	12	17	Canne à sucre, halieutique, aquaculture
Terralia	Rhône-Alpes – Provence	25	36	30	Nutrition et santé, sécurité des aliments, goût, emballage, procédés
Valorial	Bretagne, Pays de la Loire, Normandie	-	115	48	Lait et produits laitiers, viande, microbiologie alimentaire, santé, process et emballages
Végépolys	Val de Loire/ Nantes	15	Autour de 200	31	Innovation végétale, horticulture
Vitagora	Bourgogne, Franche-Comté	-	124	21	Goût et sensorialité, nutrition, santé
Nutrition Santé Longévité	Nord – Pas-de-Calais	24	33	16	Nutrition/santé, agroalimentaire, biotechnologies
Industries et Agroressources	Île-de-France, Picardie, Champagne-Ardenne	43	97	45	Agriculture, agroalimentaire, bio-ressource, chimie

Sources : André Torre et Hai-Vu Pham, données Réseau de *clusters* en France (www.franceclusters.fr/membre/list).

Bien qu'il joue un rôle moteur, l'État n'est pas le maître d'œuvre ou le chef de chantier, mais occupe plutôt une place d'initiateur ou de facilitateur des initiatives, dans une logique d'agglomération spatiale des activités, qui donne un rôle central aux territoires et à la concentration des moyens dans des aires géographiques privilégiées. On reconnaît l'influence de l'analyse des *clusters*, avec la dimension spatiale et les incitations des pouvoirs publics, et des théories de la croissance endogène, qui placent l'innovation et les activités de R & D au cœur des processus de croissance. L'essentiel des projets retenus est consacré à des activités industrielles, les activités de services se trouvant reléguées au second plan.

Sur les 71 pôles de compétitivité aujourd'hui labellisés au cours de plusieurs vagues successives, 12 concernent à des degrés plus ou moins importants les IAA et 9 sont explicitement centrés sur les activités agroalimentaires. Comme le montre le tableau 4, les pôles les plus importants en termes de nombre d'entreprises participantes sont Agri Sud-Ouest, Qualiméditerranée (Languedoc), Valorial (Bretagne, Pays de la Loire et Normandie), Industries et Agroressources (Île-de-France, Picardie et Champagne-Ardenne) et Vitagora (Bourgogne et Franche-Comté). Ces implantations ne constituent pas une véritable surprise, et viennent confirmer les résultats présentés plus haut sur la localisation géographique des grands secteurs des industries agroalimentaires. On constate que les pouvoirs publics ont contribué, par le biais de la politique des pôles, à structurer, aider et mettre en réseau, notamment, les industries déjà installées dans les régions de l'Ouest ou dans les secteurs vitivinicoles.

Les grappes d'entreprises

Les systèmes productifs locaux sont des réseaux d'entreprises constitués majoritairement de PME et de TPE, fortement ancrées localement, souvent situées sur un même créneau de production, appartenant à une même branche, ou présentant des activités complémentaires. Leur intérêt premier est d'augmenter le chiffre d'affaires et l'efficacité économique des entreprises qui y adhèrent et, ensuite, de détecter dans leur environnement les facteurs favorisant leur croissance.

La Datar a lancé en 2009 la politique des grappes d'entreprises, qui concerne des groupes de petites entreprises partageant des projets communs au niveau d'un territoire. Ce dispositif, à destination des firmes qui s'articulent et coopèrent avec les acteurs publics et privés de leur environnement territorial, se conçoit comme un complément à la stratégie des pôles de compétitivité. Il a pour objectif d'apporter un appui à des initiatives exemplaires, pouvant jouer un rôle d'entraînement sur leur tissu productif local. Une attention particulière est portée aux secteurs caractérisés par un faible volume de R & D ou qui ne disposent pas de la masse

critique pour constituer un pôle de compétitivité. Toutes les entreprises et activités sont concernées (commerciales, industrielles, artisanales, touristiques, artistiques, agricoles, de service), sur l'ensemble des territoires français. L'analyse ciblée sur les activités agroalimentaires permet d'identifier 15 grappes d'entreprises spécialisées dans les IAA[16], avec un nombre d'entreprises variant de 6 à 136 selon les grappes (voir tableau 4)[17].

Tableau 4.

Les grappes d'entreprises ciblées sur les activités des industries agroalimentaires

Grappes	Nombre d'entreprises	Adresse du siège social	Domaine
Organics *cluster* Rhône-Alpes	136	Alixan	Industrie agroalimentaire
Aria Alsace	102	Schiltigheim	Industrie agroalimentaire
Cluster Fruits et Légumes/ Nutrition Santé	91	Agen	Agriculture et agroalimentaire
Interbio Bretagne	87	Rennes	Agriculture bio
Cluster West	65	Nantes	Industrie agroalimentaire
Pôle agroalimentaire Loire	60	Saint-Étienne	Industrie agroalimentaire
Cluster Beaujolais	40	Villefranche-sur-Saône	Vin
Biomeridies	39	Lunel	Principalement pharmaceutique et biotechnologie
Blé dur Méditerranée	34	Lattes	Industrie agroalimentaire
Nutravita	30	Clermont-Ferrand	Industrie agroalimentaire
Pôle Aliments & Santé	29	La Rochelle	Industrie agroalimentaire
Uzurtatu - Le *Cluster* Agroalimentaire du Pays basque	28	Bayonne	Industrie agroalimentaire
Saveurs des Pyrénées	18	Toulouse	Industrie agroalimentaire
Cluster Produits de la Mer, Nutrition, Santé	13	Ploufragan	Santé, bio
Bordeaux Aquitaine Inno'vin	6	Villenave-d'Ornon	Vin

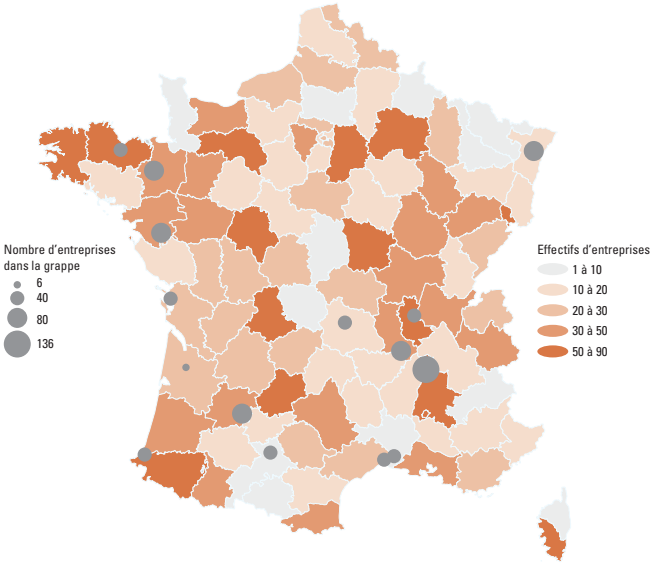
Source : compilation d'André Torre et Hai-Vu Pham.

16. Il s'agit des grappes qui déclarent que leurs activités principales concernent entièrement ou partiellement les IAA.
17. Le travail a consisté à collecter de l'information relative aux grappes d'entreprise en agro-alimentaire, puis à les localiser sur la carte de France. Le codage des adresses (adresse postale de la grappe) en coordonnées XY a été réalisé à partir du site : www.batchgeocodeur.mapjmz.com/.

Elle révèle également un certain rééquilibrage par rapport aux pôles de compétitivité vus plus haut. En effet, certaines grappes d'entreprises des industries agroalimentaires se trouvent localisées dans des zones un peu à l'écart des pôles de compétitivité, sans en être totalement indépendantes. L'analyse révèle ainsi le regroupement de petites entreprises en Alsace, Rhône-Alpes, Auvergne, mais aussi leur présence dans le Grand Ouest, comme en appui de concentrations plus importantes d'activités.

Carte 12.

Localisation des grappes d'entreprises agroalimentaires dans les départements



Source : compilation d'André Torre et Hai-Vu Pham.

Concentration et dispersion des IAA

Les résultats précédents montrent que les industries agroalimentaires ne sont pas distribuées de façon uniforme ni aléatoire sur le territoire français, et que leur concentration spatiale dépend avant tout des spécificités des branches, de la dynamique économique des régions et des caractéristiques des espaces.

La première constatation est celle d'une division nette des activités selon les espaces, avec des dynamiques de polarisation très importantes. Les IAA

sont concentrées dans certaines régions, et cet effet s'accentue encore quand on aborde des branches particulières. Ce constat est confirmé par l'étude de la localisation des entreprises comme par l'analyse des effectifs salariés.

Le second résultat, plus étonnant à première vue peut-être, est que les exploitations agroalimentaires sont avant tout situées en zones urbaines ou sous influence urbaine. Il faut considérer ce résultat avec précaution, car il s'agit avant tout des sièges des firmes et pas des unités de production, mais il révèle l'attraction des zones urbaines, avec leur marché du travail et la présence massive de consommateurs. Ainsi, et de manière générale, on peut valider l'hypothèse de polarisation des activités des industries agroalimentaires dans certaines zones, et plus particulièrement autour des pôles urbains.

Afin d'aller plus loin dans l'analyse, il faut s'intéresser aux différents types de productions. L'étude montre alors que certaines branches des industries agroalimentaires possèdent des caractéristiques spécifiques qui nécessitent un lien fort avec les productions agricoles en amont. Ces branches s'implantent en effet à proximité des zones agricoles qui, en France, restent bien régionalisées, et sont parfois associées à l'existence de produits d'origine de type AOC ou AOP. C'est le cas de la branche des boissons, en lien avec la viticulture dans les régions internationalement connues : Champagne-Ardenne, Aquitaine, Alsace, Bourgogne. C'est aussi vrai pour la branche des produits laitiers, qui reste très dépendante de l'élevage bovin, en Bretagne où dans des régions telles que la Franche-Comté. Si le processus de spécialisation régionale ne va pas jusqu'à créer des avantages comparatifs, la régionalisation de la production agroalimentaire est facilement constatable dès que l'on observe les statistiques.

On constate également l'apparition de groupements d'entreprises géographiquement concentrées, qui répondent à des logiques productives comme à l'injonction des pouvoirs publics (on retrouve les idées défendues par Alfred Marshall, Giacomo Becattini ou André Torre et Alain Rallet)[18]. On voit ainsi émerger une double tension, révélatrice des processus de localisation et de polarisation.

La dépendance de l'amont

Les IAA sont attirées, pour une partie d'entre elles, par les lieux de production en amont, ce qui les conduit à s'installer près des zones agricoles. Elles recherchent alors une localisation proche des sites de matières premières.

18. Alfred Marshall, *Principes d'économie politique*, *op. cit.* ; Giacomo Becattini, « Le district industriel : milieu créatif ». *Espaces et sociétés*, vol. 66/67, nos 3/4, 1992, p. 147-164 ; André Torre et Alain Rallet, "Proximity and Localization", *Regional Studies*, vol. 39, n° 1, février 2005, p. 47-59.

On constate cette tendance, par exemple, chez les entreprises à proximité des grandes zones de production viticole ou laitière, en particulier pour les vins et fromages AOC ou AOP. La construction de la qualité s'appuie ainsi sur le caractère des exploitations agricoles et des personnes. C'est souvent vrai des entreprises de moins de 20 salariés, dont on retrouve une partie dans les zones agricoles et rurales, en particulier quand leur activité est directement « branchée » sur les ressources brutes.

L'attraction de l'aval

Toutefois, d'autres entreprises, les plus nombreuses, entretiennent peu de liens de proximité géographique avec l'agriculture et s'implantent hors des zones agricoles. Ces industries agroalimentaires, qui répondent avant tout à des logiques industrielles, s'avèrent dépendantes des débouchés, des bassins d'emploi et des structures financières et administratives, ce qui les pousse à la concentration spatiale près des agglomérations urbaines et donc des consommateurs. Leur localisation révèle des stratégies de gestion et de développement économique et industriel, voire des liens avec la grande distribution.

Ce phénomène d'« éloignement » par rapport à la terre a fait l'objet d'études depuis la fin des années 1960[19], avec le passage d'une économie alimentaire préindustrielle à dominante agricole à une économie agro-industrielle, où l'industrie agroalimentaire est devenue prépondérante dans l'approvisionnement des marchés. L'évolution des industries agroalimentaires en France suit la logique de production industrielle du capitalisme[20], avec ses règles de la production fordiste, la recherche des rendements croissants, la division et la standardisation du travail.

On peut y ajouter la division spatiale et la spécialisation des productions dans l'espace, alors que le recours aux technologies de l'information et de la communication (TIC) et moyens logistiques avancés ne fait qu'accentuer cette séparation. L'exemple des coopératives – lien essentiel entre activités agricole et de transformation, avec un poids d'environ 40 % de l'agroalimentaire français, est parlant à cet égard (voir chapitre 3).

Leurs principes de gouvernance, comme la relation étroite entre adhérents, le mode de gestion (a-capitalisme et démocratie) ou la circonscription territoriale, les prédisposent à un ancrage dans les territoires, même si ce modèle hybride a connu de profondes transformations au cours des vingt dernières années, avec des processus de fusion, d'alliance et de filialisation

19. Louis Malassis, « Développement économique et industrialisation de l'agriculture », Économie appliquée, tome XXI, n° 1, 1968, p. 93-121.
20. Jacques Nefussi, "The French Food Industry Since the 1950s", *Food Policy*, vol. 15, n° 2, avril 1990, p. 145-151.

dans des sociétés de droit commun. L'ancrage territorial, tout comme le besoin de proximité géographique, restent forts en termes d'intégration horizontale[21]. En revanche, les opérations d'intégration verticale, qui instaurent un couplage plus fort entre activité agricole et transformation, affaiblissent le lien au territoire en diminuant le rôle dévolu à la valorisation de l'activité des adhérents.

*
**

En définitive, comme le souligne Jean-Louis Rastoin[22], l'industrie agroalimentaire se trouve au carrefour de trois gouvernances : sectorielle (la branche), territoriale (l'espace géographique) et entrepreneuriale (les acteurs économiques). Sa double nature, industrielle et agricole, la prédispose à des attaches spatiales différenciées. Industrielles, les entreprises ont besoin de s'organiser dans l'espace, pour maîtriser les coûts, conquérir des marchés, optimiser la production. Elles doivent se concentrer pour profiter des effets externes de la dynamique du groupe, des innovations et du partage des connaissances et du capital, ce qui les conduit à se rapprocher des marchés du travail et des consommateurs, et donc des espaces urbains densément peuplés. Agricoles, elles continuent de nouer un lien fort avec l'agriculture, leur source de production et de matières premières, en particulier en ce qui concerne les produits de terroir, ce qui les lie spatialement aux espaces ruraux, quand il ne s'agit pas des circonscriptions territoriales des coopératives. On peut ainsi dire que le lien entre l'activité agricole et le développement des IAA devient plus ténu, même si le besoin de proximité géographique reste présent, laissant la place à de nouveaux facteurs de localisation : les économies d'agglomération, l'innovation technologique (voir chapitre 9) ou encore les politiques publiques en faveur des regroupements d'activités.

21. Pierre Triboulet, Stéphanie Peres, Maryline Filippi et Sébastien Chantelot, « Empreinte spatiale de la coopération agricole française. Un éclairage par l'analyse des structures de localisation », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 2, avril 2013, p. 363-390.
22. Jean-Louis Rastoin, « Une brève histoire économique de l'industrie alimentaire », *op. cit.*