



**Conférence
des Nations Unies
sur le commerce
et le développement**

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.1/27
16 juillet 1999

FRANÇAIS
Original : ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT
Commission du commerce des biens et services,
et des produits de base
Quatrième session
Genève, 20 septembre 1999
Point 3 de l'ordre du jour provisoire

**L'ÉCONOMIE MONDIALE DES PRODUITS DE BASE : ÉVOLUTION RÉCENTE,
CRISES FINANCIÈRES ET TRANSFORMATION DES STRUCTURES DE MARCHÉ**

Rapport du secrétariat de la CNUCED

Résumé

L'importance des produits de base dans le commerce mondial va en diminuant et les pays en développement sont en train de perdre leur part des échanges mondiaux de ces produits, plus particulièrement pour les produits agricoles dynamiques de valeur unitaire élevée et les produits transformés. Les aides massives à l'agriculture dans les pays développés ont joué un rôle important à cet égard. La contraction des parts de marché est particulièrement prononcée pour les pays africains, les pays les moins avancés et les pays ACP. Les prix historiquement très déprimés des produits de base aggravent l'impact négatif de ces pertes de parts de marché sur l'économie des pays tributaires des productions primaires. Pour les denrées, la hausse des rendements n'a pas compensé les conséquences de cette évolution. Au demeurant, l'écart entre les cours internationaux des produits de base et les prix à la consommation a tendance à se creuser. Le secteur des métaux et des minéraux a réussi à réduire fortement ses coûts.

Les crises financières récentes ont déprimé la demande de produits de base en Asie du Sud-Est. Dans le même temps, l'offre de plusieurs produits en provenance de la région a augmenté. L'impact sur les marchés de produits a été très négatif, bien qu'un peu atténué par la fermeté de la demande dans les pays développés. Plus récemment, les difficultés économiques du Brésil ont généré des pressions à la baisse sur les prix. Dans tous les pays frappés par la crise, cependant, à la suite de dévaluations monétaires, le secteur

des produits de base s'est beaucoup mieux comporté que d'autres segments de l'économie. Les dévaluations ont été le principal vecteur de la contagion.

Sur les marchés mondiaux de produits, la concentration de la demande se poursuit, au moment où l'État réduit sa participation de façon radicale dans le secteur agricole des pays en développement. Pour cette dernière raison principalement, la fourniture sur place dans le pays de certains services d'une importance cruciale a été battue en brèche, et des firmes acheteuses dotées de puissants moyens financiers ont pu pénétrer profondément dans les structures de commercialisation et de production des pays en développement. S'il est vrai que cette évolution peut ouvrir certaines possibilités à des entreprises de pays en développement tournées vers l'exportation, elle constitue aussi de nouveaux et importants défis pour ces pays.

Les mesures proposées sont notamment l'élimination du soutien à l'agriculture et du protectionnisme dans les pays développés, des initiatives destinées à rendre les marchés internationaux plus concurrentiels, des actions visant à combler le vide apparu dans les pays en développement quand l'État s'est retiré du secteur des produits, l'amélioration des compétences dans le secteur des entreprises de ces pays, et la reprise du dialogue entre producteurs et consommateurs avec la participation de tous les intéressés.

TABLE DES MATIÈRES

<u>Chapitre</u>	<u>Paragraphes</u>
I. INTRODUCTION	1 - 2
II. L'ÉVOLUTION DE L'ÉCONOMIE INTERNATIONALE DES PRODUITS DE BASE	3 - 16
A. Le commerce et la consommation mondiale des produits de base	3 - 6
B. Les pays en développement dans la production et le commerce mondial des produits de base	7 - 16
1. Agriculture	9 - 15
2. Minéraux, minerais et métaux	16
III. LES PRIX DES PRODUITS DE BASE	17 - 26
A. Les niveaux actuels des prix	18 - 19
B. Niveaux des prix et gains de productivité	20 - 22
C. La chute des cours internationaux et la consommation	23
D. La restructuration dans le secteur des métaux et des minéraux et les fluctuations des prix	24 - 26
IV. LES CRISES FINANCIÈRES ET LES MARCHÉS DE PRODUITS	27 - 37
A. Les crises financières dans les principaux pays en développement et leur impact sur le secteur des produits de base	27 - 30
B. Comparaison avec les années 80	31 - 32
C. Dévaluations, commerce des produits de base et transmission des crises	33 - 34
D. Les liaisons entre marchés financiers et marchés de produits	35 - 37
V. LES STRUCTURES DE MARCHÉ ET L'ÉCONOMIE DES PRODUITS DE BASE	38 - 51
A. Le niveau international	40 - 43
B. Les pays en développement exportateurs de produits de base	44 - 49
1. Libéralisation, production et commerce	44 - 46
2. Économies d'échelle, exigences des marchés et hausse des coûts d'investissement	47 - 49
C. Les marchés de détail dans les pays importateurs	50 - 51
VI. MESURES PROPOSÉES	52 - 53

I. INTRODUCTION

1. Les problèmes auxquels l'économie mondiale des produits de base est depuis longtemps confrontée ont été analysés à maintes reprises dans le passé par la CNUCED et d'autres organismes et ont fait l'objet de longs débats dans diverses instances intergouvernementales, notamment à la CNUCED. Ces problèmes persistent et se sont encore aggravés au cours des ans. Le recul historique des termes de l'échange, l'instabilité des prix, des facteurs institutionnels résultant des politiques économiques, notamment des subventions agricoles et des obstacles au commerce, ont été exacerbés par les répercussions des crises financières. Dans le même temps, les profondes mutations des structures de distribution et de marché deviennent des facteurs de plus en plus déterminants pour le succès ou l'échec du secteur des produits de base en tant que moteur du développement, plus particulièrement dans les pays en développement tributaires des productions primaires.

2. Dans le présent rapport, étant donné l'espace limité qui nous est imparti, plutôt que de procéder à un inventaire complet mais superficiel des facteurs en jeu, on a tenté de diagnostiquer et d'analyser en profondeur quelques-uns des grands problèmes qui influent aujourd'hui sur la situation des pays en développement exportateurs de produits. Le chapitre II, qui fait le point de l'évolution du commerce mondial des produits de base depuis les années 70, souligne la perte de leurs parts de marché subie par les pays en développement, plus spécialement les pays d'Afrique et les pays les moins avancés (PMA). L'impact des politiques de soutien à l'agriculture pratiquées dans les pays développés est également au centre de l'attention. Le chapitre III donne des précisions sur le recul tendanciel des prix des produits de base, et sur l'effondrement actuel des cours, et l'accent est mis, dans ce contexte, sur l'accroissement de la productivité aussi bien dans l'agriculture que dans le secteur des métaux et des minéraux. Afin de faire mieux comprendre la situation du secteur des produits de base, une brève analyse de l'impact des crises actuelles sur l'offre et la demande est proposée au chapitre IV, où l'accent est mis plus particulièrement sur l'impact des dévaluations et sur les liens entre marchés financiers et marchés de produits. Le chapitre V passe en revue les changements survenus dans les structures de distribution et de marché, en insistant sur la double tendance à la concentration sur les marchés mondiaux et à la libéralisation dans les pays producteurs, puis examine l'impact de ces développements sur les pays exportateurs de produits. On trouvera, en conclusion, des propositions sur les mesures à prendre.

II. L'ÉVOLUTION DE L'ÉCONOMIE INTERNATIONALE DES PRODUITS DE BASE

A. Le commerce et la consommation mondiale des produits de base

3. Au cours des trois dernières décennies, la part des produits de base hors combustibles dans le commerce mondial n'a cessé de reculer. Elle est tombée de 25,5 % en 1970-1972 à 18,1 % en 1980-1982, chute brutale imputable à la forte hausse du prix relatif des produits pétroliers. Elle a encore diminué depuis le début des années 80, et n'était plus que de 14,1 % en 1996-1997. Entre 1980 et 1995, les échanges mondiaux de produits agricoles ont progressé,

en valeur, au rythme annuel de 4,7 %, et le commerce mondial des minéraux à un rythme de 4 %, donc à des taux bien inférieurs, dans les deux cas, au taux de croissance de 8,6 % enregistré pour les échanges de biens manufacturés.

4. Le recul des prix relatifs des produits de base et le "double comptage" des transactions sur produits manufacturés sont les deux facteurs à l'origine de la différence observée entre les taux de croissance des échanges internationaux de produits de base et de produits manufacturés. Avec l'internationalisation croissante de la transformation, en cours depuis plusieurs années, et les différents stades de la transformation étant de plus en plus localisés dans des pays différents, le "double comptage" des transactions sur produits manufacturés a pris davantage d'ampleur, d'où une sous-estimation trompeuse de la part revenant aux produits de base ¹. Au demeurant, une importante caractéristique du secteur des produits primaires, c'est la proportion relativement élevée de valeur ajoutée créée sur place, par rapport à d'autres activités économiques beaucoup plus fortement tributaires de biens intermédiaires importés. En conséquence, un dollar généré par des exportations de produits de base, à plus forte raison s'il s'agit de produits transformés, aura probablement sur l'économie un effet beaucoup plus puissant qu'un dollar obtenu grâce à des exportations de produits manufacturés utilisant des biens intermédiaires importés. Ces facteurs, et aussi le fait que de nombreux pays en développement sont fortement tributaire du secteur pour générer les devises et l'épargne nécessaires à leur croissance, soulignent l'importance du commerce des produits de base pour le développement, qui va bien au-delà de ce que les statistiques du commerce mondiale paraissent indiquer.

5. Il y a de grandes différences entre les secteurs de produit, certains affichant une courbe de consommation et des performances commerciales plus dynamiques que d'autres. À cet égard, l'impact de l'évolution structurelle de la demande est particulièrement évident pour les denrées. Dans les pays développés, la consommation et le commerce des produits de valeur unitaire élevée, par exemple les fruits frais et les légumes, de nombreuses sortes d'aliments préparés, en particulier les "plats prêts à l'emploi", et certains articles très "ciblés" comme les produits de l'agriculture biologique progressent rapidement. Qu'il suffise de rappeler la prolifération des collations chocolatées, qui a joué un rôle crucial dans la croissance plutôt dynamique de la demande de cacao. Dans les pays en développement aussi, à mesure que les revenus progressent, la structure de la consommation alimentaire se modifie, et l'on observe un accroissement de la demande d'un groupe différent de produits de "valeur unitaire élevée" comme les huiles végétales et la viande, dont la demande est stationnaire dans les pays industrialisés. Au cours des 25 dernières années, dans l'ensemble des pays en développement, la consommation de viande, d'oeufs et de lait par habitant a progressé d'environ 50 %. Elle reste cependant à un niveau qui représente le quart environ de la moyenne observée dans les pays développés ², ce qui montre qu'il existe un fort potentiel de consommation, non seulement pour la viande, mais aussi pour toutes sortes de produits d'alimentation animale utilisant des denrées, par exemple les céréales et les tourteaux. En ce qui concerne les matières premières, la concurrence des synthétiques et des matériaux composites tend à limiter la croissance de la demande, bien que certains produits de base aient des qualités naturelles intéressantes qui leur assurent un avantage concurrentiel sur les produits de substitution.

6. La demande de minéraux et de métaux reflète la demande de matières premières de l'industrie et du secteur de la construction. Pourtant, la relation n'est pas tout à fait stable, et elle est influencée par la structure de la production par produit et l'évolution de la technologie, par les prix d'autres biens intermédiaires entrant dans le processus de production. Par exemple, après les hausses des prix de l'énergie dans les années 70, la proportion de minéraux par unité produite dans l'industrie manufacturière a sensiblement reculé dans les années 70 et 80. Au contraire, dans les années 90, d'après la plupart des estimations, la composante "produits" du PIB a été pratiquement stable pour les principaux métaux³. La demande mondiale de métaux a donc augmenté à peu près au même rythme que le PIB mondial. Néanmoins, le taux de recyclage a progressé au cours de la même période, d'où un taux de croissance un peu plus faible de la demande de métaux primaires⁴.

B. Les pays en développement dans la production et le commerce mondial des produits de base

7. Dans les années 70 et 80, la part des pays en développement dans les exportations mondiales de produits de base a reculé. Calculée à partir des moyennes triennales, leur part (non compris la Chine et l'ex-Union soviétique), qui était de 31,5 % en 1970-72, est tombée à 25,4 % en 1990-92, pour remonter à 27,4 %, après un léger rebond dans les années 90 (annexe statistique, tableau 1). L'évolution a été analogue aussi bien pour les produits agricoles que pour les métaux et les minéraux. Néanmoins, pour certains groupes de pays, comme ceux du continent africain dans son ensemble; l'Afrique sub-saharienne; les pays d'Afrique, du Pacifique et des Caraïbes (pays ACP); et les PMA, il n'y a pas eu de reprise et le recul a été particulièrement brutal. Par exemple, la part des PMA dans les exportations mondiales de produits de base est tombée de 4,7 % en 1970-72 à 1,2 % en 1996-97. Si les parts de ces pays étaient restées à leur niveau de 1970-72 (abstraction faite des répercussions possibles sur les prix), les recettes d'exportation annuelles moyennes de l'Afrique en 1996-97 auraient été supérieures de 41,5 milliards de dollars aux résultats effectivement obtenus. Pour les PMA, la différence aurait été de 26 milliards de dollars.

8. Au cours de la même période, la part des pays en développement dans les importations mondiales de produits alimentaires a très légèrement fléchi, mais leur part, celle des pays en développement d'Asie notamment, dans les importations de matières premières agricoles, de métaux et de minéraux, et aussi de combustibles, a beaucoup augmenté. Seules l'Amérique latine et l'Afrique Sub-saharienne enregistrent encore des soldes positifs importants dans leurs échanges de produits de base hors combustibles. Plusieurs pays en développement, l'Afrique notamment, restent fortement tributaires des importations de produits vivriers et leur dépendance s'est encore accrue.

1. Agriculture

9. Dans l'agriculture, l'expansion de la production a été plus rapide dans les pays en développement que dans les pays développés⁵. Pourtant, dans les pays en développement, la plus grande partie du surplus de production a été consommée sur place, alors que dans les pays développés il a été écoulé, pour l'essentiel, sur les marchés d'exportation. C'est l'une des causes principales du recul de la part des pays en développement dans les exportations agricoles

mondiales, qui a chuté de 31,7 % en 1970-72 à 25,4 % en 1990-92. En 1996-97, elle était remontée à 30,7 %, mais ce chiffre est encore inférieur au résultat d'il y a 25 ans (annexe statistique, tableau 2).

10. Les performances des différentes régions sont très contrastées. La part de l'Afrique dans les exportations mondiales accuse un recul spectaculaire tant pour les denrées que pour les matières premières agricoles, tandis que l'Asie a pu accroître sa part pour les denrées et l'Amérique en développement pour les matières premières agricoles. En ce qui concerne les produits pour lesquels la part des pays en développement a sensiblement progressé, ce résultat peut souvent s'expliquer par un bond considérable des exportations d'un petit nombre de pays qui ont consenti de gros efforts. On en a des exemples avec les exportations de volaille en provenance du Brésil, d'huiles végétales en provenance de Malaisie et d'Indonésie, et de riz en provenance du Viet Nam.

11. Les pays développés ont gagné beaucoup de terrain grâce aux subventions massives accordées à leurs producteurs et à leurs exportateurs, et ils ont aussi absorbé l'essentiel des échanges dans le secteur à croissance rapide des produits transformés. Récemment, la croissance a été particulièrement impressionnante dans ce secteur. Entre 1980 et 1996, la progression annuelle des exportations de denrées agricoles primaires et de produits agricoles transformés en provenance des pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a été respectivement, de 2,5 % et 6,5 %⁶. Ce dernier groupe d'articles à forte valeur ajoutée comprend des produits nécessitant d'importantes opérations de mélange, de transformation et de marketing, notamment des campagnes de commercialisation sous des noms de marque⁷. Ce sont là les produits qui ont bénéficié des marchés les plus dynamiques ces dernières années. Pour les boissons tropicales, par exemple, la part des pays en développement dont les exportations mondiales (de produits bruts et transformés) qui était voisine de 85 % au début des années 70, était descendue à 55 % au début des années 90. Au cours des 15 dernières années, la part de l'Allemagne dans les exportations mondiales de café est passée d'environ 1 % à un niveau se situant autour de 5 %, et pour les exportations de thé, sa part qui était inférieure à 1 %, a quintuplé. On peut observer une évolution analogue pour les épices. La part de l'Union européenne (UE), qui était de l'ordre de 10 % au début des années 80, a maintenant dépassé 15 %.

12. Un bref examen du secteur cacao illustre cet état de chose. La part des pays producteurs de cacao dans les exportations mondiales recule à mesure que l'on progresse dans la filière de la transformation. En 1997-1998, pour les fèves de cacao, la liqueur de cacao, le beurre de cacao, la poudre de cacao et le chocolat, les parts de ces pays étaient respectivement de 90 %, 44 %, 38 %, 29 % et 4 % (annexe statistique, tableau 3). Au demeurant, sur 15 ans, leurs parts dans les exportations mondiales, à tous les stades de la transformation, a reculé. Dans les années 90, au stade le plus lucratif de la filière cacao, c'est-à-dire le chocolat, le volume des exportations des pays développés a progressé beaucoup plus vite que le volume de leurs importations (annexe statistique, tableau 4). Néanmoins, on a assisté récemment à une augmentation de la part des pays en développement dans les exportations mondiales de chocolat à la suite d'une reprise des exportations de la Côte d'Ivoire et du Mexique, et avec l'arrivée d'intervenants, comme l'Indonésie et les Philippines, qui sont relativement des nouveaux venus

sur le marché. Malgré cela, la part des pays en développement n'a fait que retrouver le niveau minime de 4 % du marché mondial qu'ils détenaient au milieu des années 80.

13. On pouvait penser que la libération de l'agriculture au lendemain du Cycle d'Uruguay confirmerait l'accroissement récemment observé de la part des pays en développement dans les exportations mondiales de produits agricoles. Pourtant, quatre ans après la conclusion du Cycle d'Uruguay, les mesures de soutien à l'agriculture appliquées par les pays développés, mesures qui ont contribué à accroître leurs parts des exportations agricoles et ont eu des effets négatifs sur les pays en développement, n'ont rien perdu de leur vigueur. "Les disciplines instaurées par le Cycle d'Uruguay n'ont pas constitué une contrainte pour la plupart des pays de l'OCDE ... car ... la valeur totale de la "mesure globale du soutien" était bien inférieure au niveau des engagements pris à l'issue des négociations d'Uruguay" ⁸. Il est en outre fort probable que ces subventions soient l'une des raisons de la lenteur des réactions des producteurs à la chute des cours lors des crises récentes.

14. En 1998, dans les 24 pays membres fondateurs de l'OCDE (c'est-à-dire non compris la République tchèque, la Hongrie, la République de Corée, le Mexique et la Pologne), le soutien total à l'agriculture ⁹ a représenté quelque 335 milliards de dollars; et le soutien aux producteurs 251 milliards de dollars (annexe statistique, tableau 5). Cela signifie que le soutien total à l'agriculture a représenté plus du triple des apports d'aide publique au développement (APD) et plus du double de l'investissement étranger direct (IED) dans les pays en développement, en 1998, et près de 60 % de la valeur totale des échanges internationaux de produits agricoles en 1997. Environ 52 % du soutien aux producteurs accordé dans les pays de l'OCDE le sont par l'UE (contre 45 % en 1986-1988). En Suisse, les agriculteurs ont bénéficié d'aides à la production d'environ 33 000 dollars en moyenne en 1998. La valeur moyenne des aides accordées aux agriculteurs de l'UE, du Japon et des États-Unis a été de 20 000 dollars environ. Le soutien accordé pour certains produits également exportés par des pays en développement représente un multiple de la valeur des échanges mondiaux des mêmes produits. Par exemple, en 1997, dans les 24 pays de l'OCDE, le soutien aux producteurs de riz et de viande a représenté, respectivement, 4,11 et 6,18 fois la valeur des exportations mondiales de ces produits.

15. La pratique des prix minimums à l'importation, à laquelle l'UE a recours dans le secteur des fruits et légumes, est une autre mesure de soutien qui tend à freiner l'expansion des exportations des pays en développement. Les pommes, les mandarines, les citrons, les tomates, les concombres et les courgettes font l'objet d'arrangements de ce type toute l'année durant, et divers autres produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en développement et pour d'autres pays y sont assujettis pendant certaines périodes. "Bien que ces mesures ... n'aient pas été contestées à l'OMC, ... il est difficile de croire qu'elles ne seront pas remises en cause lors des négociations du millénaire ¹⁰".

Encadré 1**Les exportations subventionnées et les tomates de l'Afrique de l'Ouest**

Derrière les États-Unis et devant la Turquie, l'Union européenne est le deuxième producteur mondial de concentré de tomates. Ses producteurs de tomates sont payés à un prix minimum supérieur au prix du marché mondial, ce qui stimule la production. Les transformateurs, à leur tour, reçoivent une subvention qui couvre la différence entre les prix intérieurs et les prix mondiaux. Cette subvention aurait été de l'ordre de 300 millions de dollars en 1997. Les transformateurs doivent ensuite trouver des débouchés, et 20 % environ des exportations sont dirigées sur l'Afrique de l'Ouest. Ces dernières années, environ 80 % de la demande régionale de cette région ont été couverts par des produits à base de tomate originaires de l'UE qui sont meilleur marché que les produits locaux. La concurrence acharnée des entreprises de l'UE a eu pour conséquence la fermeture d'entreprises de transformation de la tomate dans plusieurs pays de l'Afrique de l'Ouest.

Au Sénégal, par exemple, la culture de la tomate a été introduite dans les années 70 et a pris progressivement une importance considérable pour des agriculteurs auxquels elle offrait une chance unique de diversifier leurs systèmes de production et de stabiliser leurs revenus. En 1990-91, la production de tomates a atteint 73 000 tonnes, et le Sénégal a exporté du concentré dans les pays voisins. Au cours des sept dernières années, la production totale est tombée à moins de 20 000 tonnes. L'une des principales causes de cette chute spectaculaire est la libéralisation des importations de concentré de tomates, intervenue en 1994. Malgré l'effet positif de la dévaluation du franc CFA, l'industrie de la tomate n'a pas pu résister à la concurrence des exportateurs de l'UE. Depuis 1995, les exportations à destination du Sénégal se sont considérablement accrues, comme le montre le tableau suivant.

	<u>1993</u>	<u>1994</u>	<u>1995</u>	<u>1996</u>	<u>1997</u>
Tonnes	381	62	5 130	5 348	3 795
Million de dollars	0,3	0,1	4,8	3,8	3,0

La SOCAS, qui est la seule entreprise sénégalaise de transformation à avoir survécu, achète du triple concentré importé et le transforme en double concentré. D'autres pays d'Afrique de l'Ouest comme le Burkina Faso, le Mali et le Ghana ont également dû faire face à une augmentation considérable des importations de concentré de tomates en provenance de l'UE. La Gambie, malgré sa petite taille, importe même davantage de concentré de tomates que le Sénégal et la consommation de concentré tend de plus en plus à remplacer la consommation de tomates fraîches. Le Ghana, où il y avait trois usines de transformation de tomates au début des années 80, est désormais le premier importateur africain de concentré de tomates en provenance de l'UE.

Le manque de crédit et le niveau déprimé des prix ont contribué à la stagnation des entreprises de transformation de la tomate en Afrique de l'Ouest. Pour avoir une chance d'être compétitives, les usines de la région auront besoin de matériel neuf et d'investissements massifs. L'investissement étranger pourrait être une option, mais ces entreprises ne peuvent espérer intéresser d'éventuels investisseurs étrangers tant que les marchés locaux sont des marchés captifs des produits européens.

Source : dossier Eurostep sur la PAC et la cohérence; Eurostat

2. Minéraux, minerais et métaux

16. En ce qui concerne les minerais et les minéraux, la remontée de la part des pays en développement dans les exportations mondiales au cours des années 90 peut s'expliquer par un accroissement rapide de la part des pays en développement (exception faite de l'Afrique) dans la production mondiale au cours de la même période, grâce surtout à l'expansion de l'investissement

étranger direct, en Amérique latine notamment. De 1990 à 1995, la part des pays en développement dans la valeur totale de la production de minéraux hors combustibles est passée, au stade de l'extraction, de 46,6 % à 55,2 %. Cette augmentation a été particulièrement rapide pour les métaux. La progression devrait se poursuivre, car l'exploration, qui est un bon indicateur du niveau futur des investissements et de la production dans le secteur des minéraux, s'est recentrée des pays développés sur les pays en développement. Alors qu'en 1991, trois pays développés (l'Australie, le Canada et les États-Unis) ont absorbé 61 % des dépenses totales d'exploration des grandes sociétés minières et l'Afrique, l'Amérique latine et les pays en développement de la région Asie du sud-est/Pacifique 35 %, il n'en allait plus de même en 1998 et les proportions étaient de 37 % et 56 %, respectivement ¹¹. Les pays en développement ont également réussi à accroître leur part de la production mondiale de métaux affinés, qu'ils ont régulièrement améliorée au cours des dernières décennies et qui est aujourd'hui voisine de leur part dans la production de minéraux non transformés ¹². L'accroissement de la part des pays en développement dans la production de minéraux et de métaux montre comment ces pays sont parvenus à tirer parti de leur avantage comparatif, contrairement à ce qui s'est passé dans l'agriculture où les subventions et d'autres mesures de soutien génèrent de formidables distorsions qui limitent les possibilités d'entrée de ces pays sur de nombreux marchés. Avec l'expansion des activités de transformation dans les pays en développement, aussi bien des minerais en métaux que des métaux en demi-produits, leur part dans les exportations mondiales de produits bruts a progressé dans une moindre mesure que leur part dans la production.

III. LES PRIX DES PRODUITS DE BASE

17. Les prix des produits de base présentent deux caractéristiques qui les distinguent des prix des biens manufacturés : ils ont tendance à reculer historiquement en valeur réelle et ils sont sujet à de fortes fluctuations. Le présent chapitre met l'accent sur le recul historique. Les récentes fluctuations des cours seront examinées au chapitre IV, en même temps que les répercussions des crises financières sur les marchés de produits. Pour l'instant, qu'il suffise de dire que les fluctuations ont généralement pour origine, entre autres choses, des variations cycliques ou brutales de l'offre et de la demande, des anticipations, les conditions macroéconomiques, les conditions météorologiques et, de plus en plus, la situation des marchés financiers ¹³. De plus, il y a une corrélation évidente entre les mouvements des prix de nombreux produits de base et le niveau des stocks. Lorsque le volume des stocks augmente par rapport aux niveaux d'utilisation, les prix baissent ¹⁴. Ces dernières années, plus particulièrement à la suite des crises récentes, il semble que les rigidités de l'offre dues aux politiques de soutien à l'agriculture et aux mutations technologiques dans le secteur des métaux et des minéraux aient aussi beaucoup contribué à accentuer la chute des cours.

A. Les niveaux actuels des prix

18. Il est généralement admis que les prix des produits de base ont tendance à baisser, en valeur réelle, en longue période. En 1999, par exemple, l'une des plus longues séries chronologiques, l'indice des prix des matières premières industrielles publié par *The Economist*, était tombé à son niveau le plus bas en valeur réelle (ajusté d'après le défateur du PIB des États-Unis), depuis la première publication de la série en 1845.

19. L'évolution des trois dernières décennies montre que cette tendance de longue période s'est maintenue et s'est encore accentuée (annexe statistiques, tableau 6). Le recul est d'un peu plus de 40 % depuis 1970, lorsque l'indice combiné des prix des produits de base est ajusté en fonction de l'indice des prix des exportations de produits manufacturés en provenance des pays développés. Les prix moyens de 1998 étaient sensiblement inférieurs aux moyennes pour 1979-1981, non seulement en valeur réelle, mais aussi en dollars courants, et il en va de même pour pratiquement tous les groupes de produits ¹⁵. En dollars courants, l'indice des prix des produits de base hors combustibles reste à son plus faible niveau depuis 1993 (année où de nombreux produits sont descendus à leur niveau le plus bas depuis 1987) ¹⁶. Les hausses temporaires des cours observées en janvier 1999 pour quelques produits de base, n'étaient pas imputables à des changements dans les fondamentaux du marché, mais au contraire, comme c'est bien souvent le cas, à des "mouvements" fortuits au niveau de l'offre.

B. Niveaux des prix et gains de productivité

20. À long terme, l'évolution des prix est influencée par des changements fondamentaux dans les conditions de l'offre et de la demande. Les progrès de la demande et de l'offre ont fait l'objet d'une brève analyse au chapitre II. La présente section a pour but de déterminer dans quelle mesure les gains de productivité et l'amélioration des rendements ont compensé les baisses de prix.

21. L'utilisation de semences améliorées et de produits chimiques, la mécanisation, et des pratiques agricoles plus perfectionnées ont permis d'accroître sensiblement les rendements de l'agriculture. Il s'agit donc de savoir si les producteurs ont réussi à compenser la baisse des prix par de plus hauts rendements. D'après les données de l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), entre 1979-1981 et 1995-1997, les rendements à l'hectare ont augmenté d'environ 30 % pour la plupart des produits (à l'exception du café, pour lequel on n'observe pas de tendance à l'augmentation des rendements). S'il y a des différences d'une région à une autre, elles ne semblent pas systématiques. Pourtant, compte tenu de la baisse des cours (sauf pour le riz, le thé et le coton, dont les cours ont été particulièrement déprimés en 1979-1980), il apparaît que les prix ont baissé davantage que les rendements n'ont augmenté et que l'accroissement potentiel des recettes obtenu grâce à des rendements accrus a été plus que neutralisé ¹⁷. Quand les prix sont exprimés en valeur réelle, c'est-à-dire ajustés d'après la valeur unitaire des exportations de produits manufacturés en provenance des pays industrialisés, les pertes sont encore plus considérables (annexe statistique, tableau 7). Les producteurs dont les rendements ont progressé dans des proportions inférieures à la moyenne sont évidemment dans une situation beaucoup plus défavorable.

22. Dans le secteur des métaux et des minéraux, il semble que les réductions de coût et les gains de productivité aient été sporadiques, l'impulsion venant souvent de crises structurelles ou cycliques. Dans ces conditions, les entreprises de main-d'oeuvre, qui ont des coûts élevés, ferment leurs portes ¹⁸. Des restructurations de ce type ont eu lieu dans les années 80 et au début des années 90 à la suite surtout de situations de surcapacité. La productivité du travail, dans les mines métalliques canadiennes,

a progressé à un rythme annuel de 12 % au cours des années 1986-1996, et au rythme encore plus dynamique de 13 % par an dans le secteur de la fonderie des métaux non ferreux. Aux États-Unis, la productivité du travail dans le secteur de la fonderie des non ferreux a augmenté d'un peu plus de 6 % l'an dans la même période ¹⁹. Étant donné l'homogénéité technologique de l'industrie minière et de la métallurgie de base et le poids de ces deux pays dans la production mondiale, il est probable que ces chiffres sont largement représentatifs des gains de productivité de l'ensemble du secteur, d'autant que la mondialisation des marchés des minéraux et des métaux, qui a débuté de bonne heure, a été un puissant argument en faveur de l'égalisation des coûts entre pays.

C. La chute des cours internationaux et la consommation

23. Le recul brutal et persistant des cours mondiaux ne s'est pas répercuté sur les prix payés par le consommateur. L'une des raisons en est la faible proportion du prix des produits finals imputable aux produits de base. De plus, le lien entre les prix de la matière première et les prix de détail, par exemple entre les cours du café sur le marché mondial et les prix de détail du café, est généralement asymétrique; en d'autres termes, si les prix de détail de différents produits augmentent quand les cours internationaux sont orientés à la hausse, ils ne baissent pas dans le cas contraire. L'accroissement spectaculaire de l'écart entre le cours international du produit agricole brut et le prix du produit final est un phénomène voisin. Une étude récente ²⁰ a montré que dans les pays développés, le décalage (ou la marge) entre les prix internationaux (sur la base coût-assurance et fret (c.a.f.), c'est-à-dire les prix à l'importation pratiqués dans les pays développés) et les prix de gros sur le marché intérieur, de même que l'écart entre les prix intérieurs de gros et de détail, s'est accru depuis le début des années 70, et cela à un rythme accéléré au cours des années 80. Étant donné que les taxes à l'importation et les coûts logistiques internes ont diminué, les seuls facteurs pouvant expliquer cette évolution sont le poids relatif et l'accroissement des autres coûts de commercialisation et de distribution au cours du processus de création de valeur ajoutée, en sus et en plus du prix du produit importé, ou le pouvoir de marché des sociétés intermédiaires. (Des comparaisons de cette nature seraient beaucoup plus difficiles pour les minéraux et les métaux, car la part de ces matières dans le produit final est encore plus modeste que ce n'est le cas pour les denrées.) Cette tendance, jointe à l'asymétrie qui vient d'être rappelée, a fait obstacle au renforcement potentiel de la consommation, auquel on aurait pu s'attendre si les prix de détail avaient reculé parallèlement aux cours internationaux.

D. La restructuration dans le secteur des métaux et des minéraux et les fluctuations des prix

24. La restructuration s'est traduite par un "aplatissement" de la courbe des coûts sectoriels pour la plupart des métaux. Les coûts fixes représentent une forte proportion du coût total, et la cessation d'activité se heurte à de nombreux obstacles - lourdes charges financières, coût élevé de la mise hors service des installations en raison de la réglementation environnementale et contrats de longue durée pour la fourniture d'intrants comme le courant électrique. Les producteurs préférant généralement continuer à produire tant

qu'ils peuvent couvrir des coûts variables relativement modestes, les prix doivent tomber très bas avant que la fermeture n'intervienne. Dans ce secteur, où la structure des coûts est très homogène, la poursuite de la production en situation de baisse des prix est donc un phénomène courant. La chute des cours a été d'autant plus sévère que les producteurs, malgré des prix déprimés, hésitaient à réduire la production à un moment où la demande était relativement soutenue.

25. Grâce aux conditions d'exploitation plus souples, il a aussi été un peu plus facile, pour les entreprises de l'industrie minière et de la métallurgie de base, de réagir rapidement à une poussée de la demande. Dans la plupart des mines, l'augmentation de la production peut être obtenue assez vite, plus spécialement dans les grandes mines à ciel ouvert qui fournissent une part croissante de la production. Pour les entreprises métallurgiques, il est un peu plus difficile d'augmenter rapidement la production, mais après le dernier cycle de restructurations, la plupart des entreprises métallurgiques disposent de capacités de réserve à coût de production élevé, qui ont été "mises en sommeil" mais que l'on peut redémarrer en quelques mois pour tirer parti d'une flambée momentanée des prix. Par exemple, plus de 10 % de la capacité mondiale des fonderies d'aluminium ont fait l'objet de fermetures plus ou moins provisoires à la fin de 1997 et de 1998 ²¹. Une forte proportion de ces installations pourrait assez vite reprendre leur production.

26. Comme on hésite à réduire la production quand les prix sont déprimés et qu'il est facile de l'augmenter en réponse à des prix soutenus, les phases de dépression des prix risquent d'être plus longues et la baisse plus prononcée, mais les épisodes de grande fermeté des prix pourraient durer moins longtemps. Au demeurant, l'investissement dans les mines et les métaux est généralement procyclique : en d'autres termes, il augmente quand les prix sont soutenus ²². Vu le coût des retards dans la mise en service, la poursuite de l'investissement même en période de baisse des prix est un phénomène courant. En conséquence, les capacités supplémentaires entrent généralement en exploitation aussitôt après un retournement à la baisse, ce qui accentue la dépression des cours. En revanche, l'exécution des projets dont la construction n'a pas encore démarré est généralement différée dans les phases de baisse des prix.

IV. LES CRISES FINANCIÈRES ET LES MARCHÉS DE PRODUITS

A. Les crises financières dans les principaux pays en développement et leur impact sur le secteur des produits de base

27. L'impact de la crise asiatique, tant au niveau de la demande qu'au niveau de l'offre, a porté un coup sévère aux exportateurs de produits de base, aggravant le recul conjoncturel des prix qui avait débuté en 1995 ²³. Les marchés de la région avaient connu une expansion particulièrement rapide au cours des deux dernières décennies. La part de l'Asie (non compris la Chine et l'Asie occidentale) dans les importations de denrées était passée de 7,1 % en 1980 à 10,8 % en 1995. Les chiffres correspondants sont 10,5 % et 16,5 % pour les matières premières agricoles. La plus forte progression concerne les minerais et les métaux, puisque la part de la région dans les importations mondiales a plus que triplé, passant de 5,1 % à 16,1 %. Les importations ont durement souffert de la crise lorsque l'activité économique s'est ralentie.

Le volume des importations des cinq pays les plus touchés (Indonésie, Malaisie, Philippines, République de Corée et Thaïlande) a reculé de plus de 20 % en 1998. En valeur, la contraction a été d'un tiers. Les reculs correspondants ont été de 5,5 % en volume et de 17 % en valeur pour le Japon ²⁴. Toutefois, la croissance relativement dynamique de la demande dans plusieurs pays développés, notamment aux États-Unis, a en partie compensé ce recul, surtout pour les métaux.

28. Pour quelques-uns de ces produits, les exportations en provenance des cinq pays susmentionnés ont augmenté, en partie sous l'effet de la contraction de la demande locale, mais à la suite surtout de dévaluations monétaires. Cette situation a exacerbé les pressions à la baisse sur les prix, tout en atténuant quelques-uns des effets négatifs de la crise sur l'économie de ces pays. Cependant, en raison des difficultés rencontrées pour avoir accès à des moyens de financement et importer les biens intermédiaires indispensables, les exportations de produits industriels ont stagné. En 1998, si l'on considère le total des exportations (produits de base et produits industriels) pour l'ensemble des régions, c'est l'Asie, avec un accroissement au mieux marginal, qui a connu la plus faible progression en volume. La forte contraction du commerce intrarégional a été tout juste compensée par une nette amélioration des flux extrarégionaux. Cette forte croissance était due surtout au secteur des produits de base. En conséquence, bien que les exportateurs de produits aient généralement souffert de l'impact de la crise asiatique sur les marchés mondiaux, qui a encore aggravé la chute des cours qui se faisait déjà sentir, le secteur des produits de base a été une oasis pour les pays d'Asie victimes de la crise.

29. Grâce essentiellement aux dévaluations qui ont eu lieu dans ces pays, le secteur des produits de base à vocation exportatrice, beaucoup moins tributaire des biens intermédiaires importés que ce n'est le cas du secteur manufacturier, est sorti relativement indemne de la crise, et il en a bien souvent tiré parti, à en juger par ses profits en monnaies locales. En Indonésie, par exemple, "en 1998, le secteur des plantations - qui comprend le café, le cacao, le caoutchouc, le palmier à huile, le thé et d'autres cultures - a progressé de 6.5 % par rapport à l'année précédente. L'ensemble de l'économie, en revanche, a subi une contraction de près de 14 %", et l'une des principales plantations a même annoncé un quadruplement de ses profits en 1998 ²⁵. En Thaïlande, bien que l'économie ait enregistré un recul de 8 % en 1998, la situation aurait pu être bien pire sans l'agriculture. "Au cours des neuf premiers mois de 1998, en valeur, les exportations thaïlandaises de riz ont augmenté de 58 % [et] les exportations de crevettes de 35 %" en monnaie locale. Les exportations agricoles ont donc en partie compensé le malaise général de l'économie ²⁶.

30. L'impact négatif des crises macroéconomiques sur les marchés de produits a été une fois de plus confirmé en janvier 1999 quand le Brésil s'est trouvé confronté à une crise financière et a dévalué sa monnaie. Les marchés de produits ont été immédiatement et gravement touchés. Par exemple, la perspective d'une augmentation des exportations brésiliennes, jointe à des récoltes records dans plusieurs grands pays exportateurs et à des pénuries de devises dans la Fédération de Russie, qui est généralement un gros acheteur, a fait tomber le cours du sucre à moins de 5 cents la livre, son niveau le plus bas depuis plus de 12 ans. Dans le cas des fèves de soja, l'Argentine

a baissé ses prix à l'exportation pour rester concurrentielle par rapport au Brésil, à la suite de la dévaluation de la monnaie brésilienne ²⁷. Le marché du café a subi le contrecoup des ventes brésiliennes qui ont dépassé, d'après les estimations, de 5 à 6 millions de sacs le contingent de 15 millions de sacs autorisé pour le Brésil dans le cadre du programme d'exportation de l'Association des pays producteurs de café ²⁸. Comme les pays asiatiques, le Brésil offre un bon exemple de la vigueur relative du secteur agricole en période de crise. En février 1999, alors que l'"économie [brésilienne] dans son ensemble s'enfonçait dans la récession, les ventes de matériel agricole ont augmenté de 29 % par rapport au mois correspondant" de 1998 ²⁹.

B. Comparaison avec les années 80

31. Si les crises financières qui frappent les principaux pays en développement se répercutent sur les marchés mondiaux de matières premières, leur impact peut suivre des cheminements différents selon les caractéristiques des économies touchées et les conditions macroéconomiques dans le reste du monde. Dans les années 80, par exemple, la chute des cours s'est produite au moment même où les pays d'Amérique latine avaient cruellement besoin de devises pour rembourser leurs dettes extérieures. De plus, les montants à rembourser étaient particulièrement élevés et ne cessaient d'augmenter, parallèlement à la hausse des taux d'intérêt. L'incitation à exporter davantage était donc très forte. Dans le même temps, les taux d'intérêt élevés ralentissaient l'activité économique et freinaient la demande d'importation sur les principaux marchés dans les pays industrialisés, d'où de nouvelles pressions à la baisse sur les cours. Aujourd'hui, les taux d'intérêt sont relativement bas et la demande a été plutôt soutenue dans la plupart des pays industrialisés, aux États-Unis surtout. La nécessité d'accroître les exportations, donc la pression à la baisse sur les prix, en est plus ou moins atténuée. Une autre différence entre l'environnement économique de la crise précédente et la crise actuelle, c'est que l'IED et la présence dans les pays en crise de sociétés transnationales (TNC) ayant plus facilement accès aux moyens de financement ont pris davantage d'ampleur. C'est là un facteur qui contribue à amortir les secousses financières dans les pays touchés.

32. Contrairement à ce qui s'est passé lors de la crise des années 80 où les pays frappés par la crise ont immédiatement réagi en cherchant à accroître leurs exportations, l'impact initial de la crise asiatique sur les marchés de produits a été une réduction de la demande dans ces pays. L'effet de l'augmentation des exportations a été ressenti avec un léger décalage et n'a pas touché beaucoup de produits. Le Brésil, cependant, joue un rôle beaucoup plus important dans les exportations de produits de base non pétroliers que dans les importations des mêmes produits. Ses exportations de produits de base représentent plus de la moitié du total pour les cinq pays asiatiques les plus atteints, mais il n'importe qu'environ 10 % de leur total. C'est le premier exportateur mondial de café, de sucre, de soja et de jus d'orange, et un gros exportateur de boeuf, de porc et de poulet. Il se peut aussi que le Brésil soit un exportateur plus agressif que les pays asiatiques, car ses problèmes sont apparus après plusieurs années de déficits commerciaux, contrairement à ce qui s'est passé pour les pays asiatiques, qui avaient des balances commerciales solides. En conséquence, si les difficultés économiques du Brésil persistent, l'impact majeur de la crise brésilienne sur les marchés de produits sera probablement transmis par le canal de l'exportation, comme dans les années 80.

C. Dévaluations, commerce des produits de base et transmission des crises

33. Étant donné que le secteur des produits de base est beaucoup moins tributaire des importations de biens intermédiaires que le secteur manufacturier, les dévaluations monétaires des pays touchés ont un effet beaucoup plus considérable sur les exportations primaires. En termes de coûts, les exportateurs de produits des pays qui dévaluent obtiennent des avantages beaucoup plus substantiels que ce n'est le cas des exportateurs de biens manufacturés. Il est plus facile de réduire les prix à l'exportation tout en maintenant la rentabilité en monnaie nationale pour les produits de base que pour les biens manufacturés. Le secteur des produits de base a donc été l'un des principaux vecteurs dans la transmission des crises qui ont pris naissance dans des pays en développement. Les cours des produits, en particulier des produits négociés en vrac, sont fixés sur des marchés concurrentiels et réagissent rapidement à des mouvements conjoncturels, voire à des rumeurs, alors que les prix de la plupart des autres produits, des produits industriels notamment, s'ajustent progressivement. De plus, étant donné que les pays en développement produisent des produits analogues et sont tributaires de ces produits, l'impact y est plus fortement ressenti que dans des économies avancées dont les liens avec les produits de base sont beaucoup plus ténus.

34. L'impact des dévaluations sur le secteur des produits de base varie selon que les produits exportables sont en grande partie consommés dans les pays producteurs ou sont surtout destinés à l'exportation. Dans le premier cas, des relèvements potentiels des prix intérieurs consécutifs à la dévaluation incite les gouvernements, conscients des besoins des consommateurs nationaux, à prendre des mesures telles que l'interdiction des exportations ou l'introduction de taxes à l'exportation afin de maintenir la consommation intérieure. L'augmentation de l'offre sur les marchés internationaux est alors limitée, et l'impact sur le marché mondial est minime ou inexistant. En fait, les marchés peuvent réagir à des situations de ce type par des hausses de prix; c'est ce qui s'est passé, par exemple, pour l'huile de palme en 1997, quand l'Indonésie en a interdit l'exportation³⁰. Quand le produit en cause est surtout destiné à l'exportation (et que le pays qui dévalue est un gros exportateur), le recours à des mesures de ce type n'est pas nécessaire, et l'impact de la dévaluation se traduit immédiatement par une baisse des cours internationaux, dès lors que le pays qui a dévalué s'efforce d'accroître ses ventes à l'étranger.

D. Les liaisons entre marchés financiers et marchés de produits

35. Au cours des récentes turbulences qu'a connues l'économie mondiale, des volumes croissants de capitaux spéculatifs et des liens de plus en plus étroits entre marchés financiers et marchés de produits ont aggravé l'instabilité de ces derniers.

36. L'interconnexion entre marchés financiers et marchés de produits fonctionne de plusieurs manières. L'un de ses vecteurs les plus évident, c'est la liquidité des marchés à terme de produits, qui, jointe aux fluctuations brutales propres à ces marchés peut, dans certaines circonstances, les rendre attractifs pour des investisseurs qui sont à la recherche de gains potentiels

considérables, sans être découragés par des risques de pertes tout aussi élevées. C'est pourquoi le développement des fonds spéculatifs, en gros au cours de la dernière décennie, a contribué à exacerber l'instabilité des prix des produits, sans rien changer pour autant aux fondamentaux du marché. "En période d'incertitude accrue quant aux mouvements futurs des cours des produits, ou des taux de change, ou des taux d'inflation, des volumes très élevés de capitaux peuvent être transférés, à des fins de couverture ou à des fins spéculatives, d'autres marchés d'actifs sur des marchés de produits, ou vice-versa" ³¹. "L'incursion des fonds de produits en tant qu'investisseurs importants, signifie que, dans une mesure croissante, les prix des produits anticipent, plus qu'ils ne reflètent, les changements intervenus dans la production industrielle" ³² ou d'autres aspects de l'économie réelle qui influent sur les produits pour lesquels il existe des marchés à terme bien établis.

37. Deuxièmement, étant donné que les profits des sociétés de produit ont tendance à fluctuer dans le même sens, mais davantage, que les cours des produits, les placements dans les actions de ces sociétés, essentiellement dans l'industrie minière et la métallurgie de base, attirent les investisseurs en quête de fortes plus-values potentielles. En théorie, les investisseurs sont censés fonder leur évaluation des actions sur les anticipations de profits à long terme, mais leur comportement semble indiquer que les perspectives de profit immédiat prennent de plus en plus d'importance. Traditionnellement, les actions des sociétés de mines d'or ont été la cible privilégiée des investissements de ce type, mais les actions d'autres sociétés minières ont aussi fait l'objet d'échanges intensifs en période de forte fluctuation des cours des matières premières. On a constaté que le cours des actions des sociétés minières anticipe généralement les mouvements des cours des métaux. Il en a été certainement ainsi lors de la dernière crise où la reprise du cours des métaux au printemps de 1999 a suivi une forte hausse du cours des actions des sociétés minières. Par exemple, des hausses d'abord raisonnables du cours des actions des producteurs de cuivre et d'autres sociétés minières, dans la perspective de fermetures considérées comme certaines (et jointes à des hausses spéculatives du cours des métaux), avaient atteint un tel niveau à la fin mai 1999 qu'on pouvait redouter qu'elles "rendent moins probables les fermetures mêmes qui en étaient la justification" ³³. Par conséquent, une importante conséquence de ces flambées du cours des actions, c'est que, bien que temporaires et spéculatives, elles influent sur des décisions qui concernent l'économie réelle en renforçant le comportement conjoncturel des entreprises visées.

V. LES STRUCTURES DE MARCHÉ ET L'ÉCONOMIE DES PRODUITS DE BASE

38. Les filières mondiales de produits, en particulier de produits agricoles, passent actuellement par de profondes mutations dans leur mode d'organisation, depuis le stade de la production dans les pays exportateurs jusqu'au niveau du commerce de détail sur les marchés consommateurs.

39. L'évolution peut être saisie à trois niveaux, à savoir les marchés internationaux, les pays en développement exportateurs de produits, et les pays importateurs. Le dénominateur commun de ces trois composantes, c'est une intégration plus étroite du commerce international et de la production mondiale sous l'effet de la pénétration de grosses sociétés transnationales

et de la grande distribution, les chaînes de supermarchés par exemple, dans les structures de production agricole des pays en développement (et développés). Il y a quelques décennies, la domination de quelques grandes sociétés sur l'économie mondiale des produits de base se manifestait essentiellement par le biais de leurs interventions sur les marchés internationaux. Aujourd'hui, et de plus en plus, elle se traduit aussi par l'influence directe qu'elles exercent sur ce qui est produit et sur les modalités de la production. Si cette évolution peut ouvrir des perspectives sans précédent à quelques producteurs et à quelques exportateurs, il faudra aux gouvernements et aux entrepreneurs des pays en développement, pour en tirer parti et en éviter les écueils, un savoir-faire commercial beaucoup plus sophistiqué que ce n'était jusqu'ici le cas.

A. Le niveau international

40. Au niveau international, la concentration des échanges et l'intégration verticale des grandes firmes se poursuivent. Des estimations récentes indiquent, qu'en 1996 par exemple, 25 transnationales concentraient entre leurs mains près de la moitié du commerce mondial du café vert, contre environ 37 % en 1980. En ce qui concerne la torréfaction et la préparation du café, la concentration est un peu plus forte, puisque quatre groupes détiennent la moitié du marché. Pour le cacao, il y avait en 1980 plus de 30 maisons de négoce à Londres, mais il n'y en a plus que 10 environ aujourd'hui. C'est ainsi qu'à la suite d'une série de fusions les six principaux chocolatiers sont à l'origine de 50 % des ventes mondiales. De même, pour les huiles végétales, une série de fusions et d'acquisitions réalisées dans les années 90 a eu pour conséquence la domination d'un nombre restreint de transnationales intégrées verticalement sur la production, la distribution et le commerce international aussi bien des oléagineux que des huiles. La consolidation est également en cours pour les céréales, les quelques grandes firmes existantes se transforment en entreprises intégrées dont l'activité englobe le négoce, la transformation, le traitement et la minoterie.

41. La disparition des négociants est un autre changement important. Alors qu'autrefois les négociants faisaient la liaison entre des acheteurs et des vendeurs qui ne se connaissaient généralement pas et n'étaient guère au courant des prix, les technologies de la communication, y compris l'Internet, ont maintenant comblé ce fossé. Acheteurs et vendeurs peuvent se contacter beaucoup plus facilement et communiquer instantanément, ce qui accroît la concurrence et ampute les marges de profit des opérateurs. L'avantage des négociants reposait essentiellement sur le fait qu'ils avaient en leur possession des informations dont les autres n'avaient pas connaissance, mais cet avantage s'amenuise. "Outre que l'information sur les prix est largement accessible, elle peut être obtenue instantanément, ce qui réduit fortement les possibilités d'arbitrage et restreint les marges de profit" ³⁴.

42. L'intensification de la concurrence favorise ceux qui ont accès à des moyens de financement meilleur marché et à une chaîne logistique de bonne qualité. La taille confère un double avantage. Avec la déréglementation et la disparition des offices de commercialisation, les grandes sociétés disposant de moyens d'entreposage et de transport dans les pays producteurs peuvent exploiter leurs avantages financiers et logistiques, allant jusqu'à acheter le produit directement à l'agriculteur ³⁵. Des changements analogues sont en cours pratiquement pour presque toutes les denrées. Un exemple tiré du secteur de la pêche illustre la situation pour de nombreux produits.

"La mentalité du *négociant* des années 60 et 70, dont la principale préoccupation était d'acheter bon marché et de vendre cher chaque fois qu'il le pouvait cède désormais la place à une mentalité d'*industriel*, ce qui signifie que les acheteurs cherchent d'abord à s'assurer des sources régulières d'approvisionnement en matière première. Ils sont davantage désireux de nouer des relations durables avec les fournisseurs" ³⁶ ³⁷.

43. Ce qui caractérise l'environnement actuel, c'est la nécessité de disposer de technologies très capitalistiques, notamment de technologies de l'information, et de personnel possédant les compétences voulues, pour être concurrentiels sur des marchés plus ouverts mais aussi plus sophistiqués. Il est évident que les firmes des pays avancés occupent, de ce double point de vue, une position privilégiée.

B. Les pays en développement exportateurs de produits de base

1. Libéralisation, production et commerce

44. En ce qui concerne les pays en développement exportateurs de produits de base, la libéralisation, notamment le démantèlement des offices de commercialisation, a eu trois conséquences majeures. Premièrement, un grand nombre de petits négociants opérant séparément ont fait leur apparition, mais beaucoup ont été ensuite éliminés dans un climat de concurrence exacerbée, en raison surtout d'un manque de savoir-faire commercial, mais aussi à cause de difficultés de financement. Ceux qui survivent ont souvent des liens avec des firmes étrangères, ce qui facilite l'entrée sur le marché, et aussi l'accès aux moyens financiers indispensables. Deuxièmement, le secteur des produits a été ouvert à la participation directe de firmes étrangères qui traitent avec des exportateurs, de taille généralement beaucoup plus modeste, et parfois directement avec les producteurs. Troisièmement, l'élimination des obstacles à l'importation, comme on l'a rappelé plus haut (voir encadré 1 : "*Les exportations subventionnées et les tomates d'Afrique de l'Ouest*"), ont eu des répercussions sur les structures locales de production. Dans le même ordre d'idées, les produits transformés importés, qui sont distribués la plupart du temps sous des noms de marque connus et sont souvent commercialisés par l'intermédiaire de supermarchés contrôlés par des intérêts étrangers, ont réalisé d'importantes percées dans les pays en développement aux dépens des produits d'origine locale.

45. Le fait que les gouvernements se sont retirés du secteur des produits de base dans les pays en développement a facilité ces mutations au niveau international. Les firmes étrangères, les grandes firmes surtout, ont pu pénétrer profondément les processus de production, de commercialisation et de transformation dans ces pays. Leur présence a eu des répercussions considérables sur le secteur privé national, qui doit souvent opérer dans un environnement institutionnel, juridique et réglementaire défavorable. Dans les premières années de la libéralisation, certaines des activités des anciens offices gouvernementaux de commercialisation ont été reprises par des négociants locaux. Assez vite, cependant, ces opérateurs ont été remplacés par des sociétés de négoce internationales ou leurs agents. La raison en est, en particulier, le coût relativement élevé du crédit pour les opérateurs locaux, et aussi le fait qu'ils maîtrisent difficilement la logistique et la gestion des risques. Plusieurs exemples, tirés de la situation en Afrique, viennent à l'esprit. La "libéralisation du secteur cacaoyer en Afrique de l'Ouest a considérablement accéléré la concentration dans le secteur d'exportation,

les maisons de négoce et les entreprises de broyage européennes ayant tendance à favoriser l'intégration vers l'amont jusqu'aux producteurs d'origine, soit directement, soit en passant par des relations d'agents. (...) Ce mouvement de concentration tire son impulsion de deux facteurs. Le premier, c'est le rôle croissant du transport du cacao en vrac, qui nécessite la collecte d'importantes cargaisons (...). L'autre facteur, c'est l'accès aux moyens de financement" ³⁸. Au Burundi également, le nombre des exportateurs a beaucoup diminué. Les principaux exportateurs locaux qui contrôlent la plus grande partie des ventes sont fortement tributaires de financements extérieurs obtenus indirectement auprès de sociétés de négoce ³⁹. Pour citer un autre exemple des difficultés de financement des exportateurs autochtones de produits, signalons qu'en République-Unie de Tanzanie les sommes engagées par deux grandes sociétés indiennes de négoce pour financer le commerce de la noix de cajou étaient supérieures au montant total des emprunts, de source locale, contractés par quatre unions coopératives et deux entreprises parapubliques ⁴⁰. En définitive, ce renforcement de la présence des firmes étrangères, facilité par la libéralisation de l'économie, a probablement entraîné une baisse du pourcentage de la valeur marchande internationale des produits qui reste acquise au pays producteur.

46. Sur le plan positif, l'avantage le plus visible de la libéralisation a été, dans plusieurs pays, l'accroissement des prix producteur en pourcentage du prix à l'exportation. Bien qu'une analyse portant sur les premières années de la libéralisation ait indiqué que "les termes de l'échange intérieur de l'agriculture aient évolué beaucoup plus favorablement dans les pays à "forte intervention" que dans les pays à "faible intervention", ⁴¹ pour la période récente, de nombreuses observations empiriques mettent en évidence un accroissement des recettes des agriculteurs en pourcentage des prix à l'exportation.

Encadré 2

La libéralisation dans le secteur du café en Ouganda

Dans le secteur du café en Ouganda, où une société publique d'exportation coexiste avec le secteur privé dans des conditions de libre concurrence, les recettes des agriculteurs en pourcentage des prix à l'exportation sont passées "de 20 % à la veille de la libéralisation à un niveau atteignant 78 %". L'une des conséquences a été l'augmentation de la production.

La libéralisation a eu d'autres retombées sur le secteur des produits. En Ouganda, étant donné que les agents des firmes exportatrices chargés de la collecte du café en zone rurale (qui contribuent, sous l'effet de la concurrence, à la fermeté des prix producteur) touchent une commission sur les volumes collectés, une moindre attention a été accordée à la qualité. Ce n'est qu'à partir du moment où la concentration dans le secteur du café a pris davantage d'ampleur que la qualité a commencé à s'améliorer. Le fait que les agriculteurs ont toute liberté pour vendre à l'acheteur de leur choix leur a permis d'améliorer leurs gains mais a rendu plus difficile l'accès aux produits chimiques. Avant la libéralisation, les sociétés coopératives fournissaient des biens intermédiaires que l'agriculteur payait au moment de la vente de ses produits. Avec l'avènement de la libéralisation, pas un seul exportateur n'accepte de fournir d'avance des produits chimiques aux agriculteurs étant donné que le café peut être vendu à n'importe qui au moment de la campagne de commercialisation. Des systèmes de financement plus sophistiqués sont donc nécessaires pour permettre aux agriculteurs d'avoir plus facilement accès à des liquidités.

D'après Ngategize, P. K., "A case for Uganda coffee", mémoire rédigé à l'intention de la réunion d'experts de la CNUCED sur les incidences de l'évolution des structures des marchés de l'offre et de la demande sur les prix des produits et les exportations présentant un grand intérêt pour les pays en développement, Genève, 7-9 juillet 1999.

2. Économies d'échelle, exigences des marchés et hausse des coûts d'investissement

47. Il y a deux raisons majeures qui font que les producteurs de produits de base et les transformateurs ont besoin de moyens de financement de plus en plus importants pour être concurrentiels sur les marchés mondiaux. Tout d'abord, les avancées technologiques modernes permettent des économies d'échelle considérables au stade de la transformation, mais nécessitent de grosses dépenses d'équipement. Par exemple, de puissantes installations de broyage sont considérées comme une condition nécessaire de la compétitivité dans le secteur des huiles végétales. Deuxièmement, les exigences de plus en plus contraignantes des marchés imposent des investissements de plus en plus lourds pour satisfaire aux critères de qualité et aux spécifications des acheteurs ⁴². Par exemple, dans le cas du poisson en Amérique latine, les coûts de modernisation des équipements et des installations de transformation nécessaires pour répondre aux critères du Plan d'analyse des risques aux points critiques est estimé à 300 000 dollars par firme, ce qui représente un investissement total de 300 millions de dollars pour l'ensemble de l'Amérique latine ⁴³. En Équateur, les plantations florales modernes nécessiteraient "un investissement initial de 200 000 dollars par hectare en moyenne", en plus d'autres investissements qui sont la condition du succès, par exemple pour acquérir des technologies et des méthodes de commercialisation extrêmement complexes, et se conformer à des prescriptions commerciales très strictes ⁴⁴. Ces conditions constituent évidemment un handicap pour les petits producteurs qui doivent s'organiser dans le cadre d'entreprises coopératives de plus grande taille ou chercher à nouer des liens avec des firmes étrangères prêtes à fournir les moyens financiers et le savoir-faire indispensables.

48. Bien que les sources de financement extérieur soient en général des firmes de pays développés, l'investissement étranger dans les filières de produit peut aussi provenir de grandes sociétés de pays en développement. Par exemple, une grande société indienne, Tata Tea, envisage actuellement d'acquérir des plantations de thé au Kenya. Outre que cette acquisition ouvrirait à la société la perspective d'une production étalée sur l'ensemble de l'année, Tata Tea y voit une chance de se doter d'une image de marque internationale ⁴⁵. Il arrive que des firmes de pays en développement ayant accès à des moyens de financement suffisants prennent pied dans la filière d'un produit au stade plus lucratif des opérations en aval. On en a eu récemment un exemple avec l'acquisition, par la société sud-africaine Bidvest, de la filiale de restauration collective de l'épicier en gros britannique Booker ⁴⁶. Les producteurs performants qui se diversifient dans d'autres secteurs de produits dans leur propre pays ont également facilité la mise en place d'opérations de production et de commercialisation. Au Brésil, par exemple, les "entreprises géantes du secteur de la volaille, Sadia et Perdigão, investissent dans la distribution d'aliments d'origine marine et dans l'aquaculture" ⁴⁷.

49. Des investissements publics considérables sont également nécessaires pour satisfaire aux exigences des marchés. Ces investissements prennent souvent la forme de concours institutionnels et techniques, mais des investissements directs peuvent être également nécessaires. L'Argentine par exemple, afin d'obtenir la certification "risque zéro" pour la fièvre aphteuse

et avoir accès aux marchés des pays développés, a organisé "une campagne de vaccination portant sur la totalité du cheptel bovin, campagne étalée sur sept ans et d'un coût de 600 millions de dollars, en partie financée par la Banque interaméricaine de développement". C'est seulement lorsque l'Argentine a été déclarée exempte de la fièvre aphteuse que les secteurs public et privé ont conjugué leurs efforts pour promouvoir les ventes de boeuf à l'étranger ⁴⁸.

C. Les marchés de détail dans les pays importateurs

50. Une forte proportion du commerce mondial des produits de base porte sur des produits en vrac qui subissent une transformation très poussée avant d'atteindre le consommateur. Pour ce type de produits, les mutations intervenues sur les marchés de détail des pays importateurs n'ont guère d'influence. Pour beaucoup de produits alimentaires aux marchés dynamiques, cependant, il semble généralement admis que le principal facteur qui sous-tend l'évolution des conditions de l'offre et de la demande, c'est l'essor du commerce de détail moderne, en particulier des supermarchés ⁴⁹. Aux exportateurs de produits "non traditionnels" comme les fruits et légumes, la grande distribution a fourni d'importantes voies d'accès aux marchés. Les relations avec les supermarchés ouvrent aux producteurs des débouchés en expansion et les incitent à améliorer la qualité et l'efficacité. Néanmoins, pour bien des producteurs et des exportateurs, ce résultat est obtenu au prix d'une relation de dépendance - pour la commercialisation, l'innovation "produits" et l'assistance technique - à l'égard d'une chaîne de supermarchés ou d'un importateur unique d'un pays client.

51. Une conséquence importante du développement et de l'internationalisation de la grande distribution, c'est le rôle croissant du phénomène des noms de marque et de leur identification. Étant donné que les attributs d'un produit sont de plus en plus d'ordre psychologique, les budgets de publicité et les dépenses connexes sont de plus en plus élevés. Cette évolution constitue un handicap pour les opérateurs des pays en développement et va dans le sens de la concentration de l'économie des produits de base. Les exportateurs des pays en développement se heurtent à des difficultés quasiment insurmontables pour différencier leurs produits et établir de nouveaux noms de marque et affronter avec succès les marques existantes mondialement reconnues. Les réussites des pays en développement dans ce domaine sont extrêmement rares. Les perspectives sont peut-être meilleures dans des domaines où les attributs des produits gardent un caractère plus "générique", par exemple pour les produits organiques dont la demande progresse rapidement.

Encadré 3

L'impact des filières de détail du Royaume-Uni sur le secteur des fruits et légumes frais en Afrique

La production de fruits et légumes frais (FLF) est un secteur en plein essor en Afrique subsaharienne, notamment au Kenya et au Zimbabwe. Entre 1992 et 1996, les exportations de FLF en provenance du Kenya et du Zimbabwe ont augmenté, respectivement, de 50 % et 150 %. Plus de 90 % des produits horticoles exportés par l'Afrique sont commercialisés par l'intermédiaire de supermarchés qui contrôlent plus de 80 % du marché du Royaume-Uni.

À des producteurs et à des exportateurs pouvant compter sur des débouchés garantis, la diversification dans les FLF offre l'avantage de bonnes performances et d'une réduction des risques. Vu le nombre considérable de producteurs (ils sont plus de 2 millions au Kenya) et le couplage avec les opérations en aval après récolte, les effets multiplicateurs sont considérables. Les consommateurs apprécient les prix concurrentiels et la possibilité de s'approvisionner toute l'année durant en FLF et en fruits exotiques de qualité offrant la garantie résultant de contrôles rigoureux, de l'obligation de diligence et de la stricte observation des critères de qualité, de fiabilité et d'efficacité imposés par la grande distribution et les supermarchés. La fraction la plus importante des recettes (plus de 40 % du prix) est encaissée au bout de la filière par les supermarchés.

La grande distribution et les supermarchés, loin de se limiter à la conception et à la commercialisation de marques, organisent la logistique, prennent l'initiative d'études dynamiques de recherche-développement de haut niveau sur l'innovation et la création de valeur ajoutée, et fournissent des services financiers. Ces firmes influencent les marges de profit et contribuent à déterminer qui participera à la filière. Bien qu'elles surveillent et évaluent le circuit des FLF, elles n'exercent pas de supervision ou de contrôle direct. Les coûts et les risques de ces activités sont supportés par les gros producteurs et les gros exportateurs et par les gestionnaires sectoriels dans les pays producteurs.

Les liens avec les supermarchés du Royaume-Uni ont permis à des producteurs africains d'avoir accès à un marché en expansion et les ont incités à améliorer la qualité et l'efficacité. Dans le même temps, ce résultat a peut-être été obtenu au prix de relations de dépendance vis-à-vis de supermarchés et d'importateurs du Royaume-Uni pour la commercialisation, l'innovation "produits" et l'assistance technique. Vu que la maîtrise des techniques de commercialisation et l'innovation sont les conditions du succès, cette dépendance pourrait rendre les partenaires opérant dans les pays producteurs extrêmement vulnérables aux produits de substitution de concurrents d'autres pays. Une spécialisation dans une production ciblée sur des acheteurs spécifiques comporte les risques suivants : le producteur n'apprendra peut-être à maîtriser qu'un petit nombre d'opérations de production et de contrôle de la qualité; du fait que les activités à forte valeur ajoutée se déroulent dans des centres éloignés, les possibilités d'accéder à de nouvelles compétences et à de nouvelles sources de revenu sont limitées; la concentration des activités innovantes entre les mains des détaillants et des importateurs livre les producteurs - le premier maillon de la chaîne - à la merci de brusques changements dans les goûts du consommateur étranger et dans les stratégies de commercialisation des gros acheteurs.

Un autre problème est lié à la concentration des exportateurs et des producteurs, car les importateurs jugent plus pratique de traiter avec de gros fournisseurs qu'avec des fournisseurs plus modestes. Par exemple, au Kenya, plus de 70 % du commerce des FLF est entre les mains d'une poignée d'exportateurs. Un autre phénomène remarquable est l'importance croissante des grandes exploitations de producteurs propriétaires, dont quelques-uns sont en contact direct avec des supermarchés du Royaume-Uni. Pour éviter d'être plus gravement marginalisés, les petits producteurs, dans les pays fournisseurs, doivent pouvoir s'appuyer sur des structures bien adaptées.

D'après Harris-Pascal, C. Humphrey, J. et Dolan, C., "Value chains and upgrading: the impact of UK retailers on the fresh fruit and vegetables industry in Africa", Institute for Development Studies, Brighton, Royaume-Uni, 1998.

VI. MESURES PROPOSÉES

52. Les développements des chapitres précédents conduisent à formuler les propositions suivantes :

a) Il faut s'attaquer d'urgence aux grands problèmes d'accès aux marchés que connaissent les exportateurs de produits de base, en éliminant les crêtes tarifaires et la progressivité des droits, en plaçant les produits de base agricoles sur le même plan que les autres produits dans le système commercial international et en mettant fin aux mesures de soutien à l'agriculture qui sont appliquées dans les pays développés et qui ont un effet de distorsion sur les échanges. Sinon, les pays en développement devraient avoir le droit, et accès aux moyens nécessaires à cette fin, d'offrir à leurs propres agriculteurs et à leurs propres industries de transformation des niveaux de soutien équivalents. Pour que les "règles du jeu soient les mêmes pour tous", il faudrait s'attaquer aux grands problèmes de la concurrence à l'échelon international, éventuellement en en faisant un thème de négociation dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). La fourniture d'une assistance financière et technique destinée à surmonter les contraintes de l'offre, en particulier dans les PMA, et portant sur la commercialisation, l'amélioration de la qualité et les mesures de soutien aux pays en développement tributaires des importations de produits essentiels devrait figurer parmi les sujets abordés lors des négociations sur la libéralisation de l'agriculture.

b) La compétitivité des pays en développement sur les marchés internationaux de produits doit être renforcée. À cet égard, des accords de coopération entre entreprises des pays en développement pourraient utilement contribuer à améliorer la fiabilité et la qualité de l'offre. La mise en place d'une nouvelle génération d'offices de commercialisation axées sur l'entreprise pourrait être envisagée pour combler en partie le vide apparu après l'abolition des offices de commercialisation traditionnels. Les moyens à la disposition des entreprises des pays en développement pour accéder à l'information et l'exploiter, en particulier sous ses formes électroniques, devraient être renforcés, et les activités de formation correspondantes devraient être encouragées. Il faudrait également appuyer des initiatives nationales visant à élaborer des politiques et à mettre en place un cadre institutionnel de nature à inciter les agriculteurs, les négociants, les transformateurs, les institutions financières et les investisseurs à utiliser les instruments financiers modernes dans le commerce des produits de base. La création de groupements spécialisés dans les ressources naturelles et composés d'entreprises mutuellement complémentaires dans le secteur des produits de base faciliterait de bonnes performances à la production et à l'exportation, ainsi que la diversification. La capacité des autorités locales d'appuyer des programmes de recherche-développement liés aux produits de base devrait être renforcée. Une assistance devrait être fournie aux entreprises des pays en développement pour qu'elles puissent tirer parti de la tendance à la différenciation des produits et créer leurs propres marques. L'IED dans le secteur des produits de base peut contribuer à améliorer la compétitivité internationale des pays en développement, comme le montre l'évolution dans le secteur des minéraux et de la métallurgie de base. Pour contribuer au maximum au développement, l'investissement étranger doit s'insérer dans le contexte économique, social et politique national.

c) Les activités des organismes de produit regroupant producteurs et consommateurs sont d'une importance cruciale pour améliorer la transparence du marché et les échanges d'informations et de données d'expérience. Il serait souhaitable d'en accroître l'efficacité, à la fois en élargissant leur champ d'action et en assurant la participation de tous les intéressés. Il serait également souhaitable de mettre en place des mécanismes de coopération internationale pour les produits qui ne relèvent pas de la compétence des organismes existants de producteurs et de consommateurs. Les activités du deuxième guichet du Fonds commun pour les produits de base devraient prendre davantage d'ampleur et des moyens financiers accrus devraient être mis à la disposition du Fonds commun afin de financer des services de recherche-développement et de vulgarisation dans les pays en développement et des recherches adaptatives sur la production et la transformation, destinées plus spécialement aux petits agriculteurs et aux petites et moyennes entreprises des pays en développement.

53. Pour donner suite à ces propositions, les mesures suivantes pourraient être envisagées :

a) L'élaboration de programmes d'action portant sur des produits spécifiques, qui seraient réalisés par la CNUCED en collaboration avec les organisations internationales compétentes, et auxquels seraient associés les gouvernements, les groupes de producteurs et de consommateurs, le secteur des entreprises, des experts indépendants et des ONG. Cette activité pourrait également comporter la définition de nouvelles orientations à l'intention des organismes internationaux de produit, de manière à accroître l'efficacité.

b) L'étude de solutions de rechange pour combler le vide apparu lorsque des offices de commercialisation des pays en développement ont renoncé à bon nombre de leurs fonctions dans le secteur des produits de base, notamment en ce qui concerne la recherche-développement; la fourniture de technologies de base et de services de vulgarisation; la fourniture de biens intermédiaires aux agriculteurs; le contrôle de la qualité; l'entreposage; le transport; le financement; la gestion du risque prix; et l'information commerciale. Un objectif majeur consistera à renforcer l'aptitude du secteur privé à assumer ses fonctions.

NOTES

1. Par exemple, les véhicules automobiles exportés sont souvent assemblés à partir d'éléments importés. Il se peut que certains de ces éléments aient été, à leur tour, assemblés à partir de pièces importées. Les parts respectives des voitures de tourisme, des pièces pour véhicules à moteur et des moteurs à combustion interne dans les échanges internationaux sont de 55 %, 2,5 % et 1 %. La simple addition de ces postes conduit à surestimer l'importance relative des positions liées à l'automobile, donc à sous-estimer celle d'autres postes, les matières premières par exemple, pour lesquels le double comptage est beaucoup moins fréquent.

2. Institut international de recherche sur les politiques alimentaires "Are we ready for a meat revolution?", *News and Views, Mars 1999, p.6*

3. Sur l'évolution à long terme de l'intensité d'utilisation des métaux, voir Crowson, P. *Inside Mining, Journal Books, London 1998.*

4. L'accroissement du taux de recyclage a été particulièrement frappant pour le plomb, où la proportion de la production raffinée obtenue à partir de déchets est passée de 30 % en 1976 à 48 % en 1997, et pour l'aluminium, où la part des matières recyclées est passée de 18 % à 25 % au cours de la même période (World Bureau of Metal Statistics, *World Metal Statistics*, diverses publications).

5. Banque Mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde, diverses éditions.*

6. OCDE, *Les politiques agricoles dans les pays de l'OCDE, suivi et évaluation, 1999, Paris, 1999, p.34.*

7. Ce n'est pas seulement pour les produits transformés que le plus fort pourcentage de valeur ajoutée est créé au stade supérieur de la filière d'un produit. Des études sur la répartition des recettes dans les filières de commercialisation des produits frais montrent que la plus grande partie de la valeur ajoutée, jusqu'au stade où le produit parvient aux consommateurs, est créée à partir du moment où le produit à quitter l'exploitation, en particulier au stade du commerce de gros ou de détail. Par exemple, en 1994, "les acheteurs américains ont dépensé en moyenne 3,99 dollars par livre de haricots mange-tout, et les producteurs guatémaltèques ont touché quelque 18 cents par livre; pour les mangues, le consommateur américain a dépensé 99 cents par livre, et le producteur a reçu environ 8 cents". Thrupp, L.A. *Bittersweet Harvests for Global Supermarkets: Challenges to Latin America's Agricultural Export Boom*, World Resources Institute, Washington, 1995, p. 77 à 81.

8. OCDE, op. cit., p. 43 et 44.

9. Le soutien total est défini comme "la valeur monétaire annuelle des transferts bruts des contribuables et des consommateurs découlant des mesures de soutien à l'agriculture, déduction faite des recettes budgétaires associées", et le soutien aux producteurs est "la valeur monétaire annuelle

des transferts bruts des consommateurs et des contribuables aux producteurs agricoles, au départ de l'exploitation, découlant des mesures de soutien aux politiques agricoles, quels que soient leur nature, leurs objectifs ou leurs incidences sur la production ou le revenu agricoles", OCDE, *ibid.*, p. 271.

10.Swinbank, A., K. Jordan et N. Beard, "Implications for Developing Countries of Likely Reforms of the Common Agricultural Policy of the European Union", rapport établi à l'intention de la Division des affaires économiques du Secrétariat du Commonwealth, janvier 1999.

11.Communiqué de presse annuel du Metals Economics Group, Halifax, Canada.

12.De 1975 à 1978, la part des pays en développement dans la production mondiale est passée de 9,7 % à 31,9 % pour l'aluminium, de 23,8 % à 41,1 % pour le cuivre, de 15,4 % à 30,2 % pour le plomb, de 19,4 % à 24,7 % pour le nickel; et de 14,7 % à 38 % pour le zinc (World Bureau of Metal Statistics, *World Metals Statistics*, divers numéros).

13.On peut aussi penser que si les cours des produits de base sont sujets à de plus fortes fluctuations que les prix des produits manufacturés, c'est parce que les marchés des manufacturés sont moins concurrentiels et que la viscosité des prix y est donc plus prononcée. Au demeurant, il faut s'attendre à davantage d'instabilité avec le régime de taux de change flexible que les pays en développement exportateurs de produits de base ont de plus en plus tendance à adopter (Liang, Working Paper du FMI, 98/163).

14.Ce phénomène a d'importantes conséquences pour les politiques destinées à atténuer les fluctuations des cours des produits de base, et devrait conduire à adopter des mesures de régulation de l'offre qui, par leur nature même, sont souvent difficiles à appliquer.

15.En ce qui concerne la situation spéciale des oléagineux et des huiles végétales, dont l'indice des prix est pratiquement au niveau de l'année de référence, voir plus loin l'analyse consacrée à la crise asiatique.

16.En 1998, avant le récent rebond qui a suivi l'initiative de l'OPEP, et à l'exception d'un bref intervalle en 1988, le prix du pétrole n'avait jamais été aussi bas depuis 1976.

17.Les rendements ne sont qu'un élément de la rentabilité. Lorsque les coûts des biens intermédiaires, qui ont sans doute été le déclic de l'amélioration des rendements, ou les coûts salariaux augmentent, les pertes provoquées par la chute des cours sont de plus en plus élevées.

18.Tilton, John, *Labour Productivity, Costs and Mine Survival During a Recession*, communication présentée à la huitième session annuelle de la Mineral Economics and Management Society, (Ottawa, 15-17 avril 1999).

19.Natural Resources and Energy Canada, *From Mineral Resources to Manufactured Products: Toward a Value-Added Mineral and Metal Strategy for Canada*, 1998, p. 13.

20. Morisset, J., "Unfair trade? The increasing gap between world and domestic prices in commodity markets during the past 25 years", *The World Bank Economic Review*, Vol.12, No 3, 1998.

21. U.S. Geological Survey, *Mineral Commodity Summaries*, Washington, D.C., 1999.

22. Linnell, Richard, Communication sans titre présentée à la Réunion d'experts de la CNUCED sur les incidences de l'évolution des structures des marchés de l'offre et de la demande sur les prix des produits de base et les exportations présentant un grand intérêt pour les pays en développement, Genève, 7-9 juillet 1999, Spilimbergo, A., *Copper and the Chilean Economy, 1960-1998*, working paper du FMI No 99/57, 1999.

23. Pour une première appréciation, généralement encore valable aujourd'hui, voir CNUCED, *Rapport sur le commerce et le développement*, 1998, Vol. I, p. 53 à 65. On trouvera dans cette section de plus amples précisions sur le comportement du secteur des produits de base dans les pays touchés par la crise.

24. Communiqué de presse de l'OMC, PRESS/128, 16 avril 1999, p. 8.

25. *Asian Wall Street Journal*, "Indonesian commodities traders fear election boost for Rupiah", 28 mai 1999, p. 23.

26. *The Economist*, "Winds of Fortune on South-East Asia's Farms", 3 avril 1999.

27. "Brazil crisis roiling Asian markets", SUNS, 27 février 1999, p. 5.

28. F.O. Licht's International Coffee Report, Vol. 13, No 24, 4 juin 1999, p. 343. La conclusion d'un nouvel accord sur les contingents d'exportation a été annoncée le 8 juillet 1999.

29. *The Economist*, "Growth in the prairies", 10 avril 1999, p. 54.

30. Rangkuti, H. T., Communication rédigée à l'intention de la réunion d'experts de la CNUCED sur les incidences de l'évolution des structures des marchés de l'offre et de la demande sur les prix des produits de base et les exportations présentant un grand intérêt pour les pays en développement, Genève, 7-9 juillet 1999.

31. Maizels, A. "The Continuing Commodity Crisis of Developing Countries", *World Development*, Vol. 22, No 11, 1994, p. 1692.

32. *Financial Times*, "Analysts see recovery in base metals", 20 mai 1999.

33. Ibid.

34. Pugsley, J., "Looking beyond commodities", *Trade & Forfeiting*, décembre 1998/janvier 1999.

35. Une logistique plus perfectionnée permet également aux grandes firmes d'acheter de plus en plus en fonction des besoins, ce qui réduit les coûts de détention des stocks et transfère en amont les charges financières s'y rapportant. Par exemple, les chocolatiers, qui détenaient généralement des stocks correspondant à une année de fabrication ou davantage, ont ramené cette couverture à quatre mois seulement (Mosser, M., "Hot commodities", *Futures*, mai 1999, v. 28 (5)).

36. Wiefels, R. C. "The Case of the Latin American Fishery Sector", communication rédigée à l'intention de la réunion d'experts de la CNUCED sur les incidences de l'évolution des structures des marchés de l'offre et de la demande sur les prix des produits de base et les exportations présentant un grand intérêt pour les pays en développement, Genève, 7-9 juillet 1999.

37. La sécurité des approvisionnements en matière première est une considération importante pour tous les transformateurs. Par exemple, plusieurs entreprises sucrières vietnamiennes, dont certaines sont ouvertes à l'investissement étranger, ont éprouvé des difficultés quand leur approvisionnement en canne à sucre est tombé en dessous des niveaux requis ("Vietnam's sugar plans sour: Most foreign firms in the country are struggling to find cane" *Financial Times*, 4 mai 1999, p. 28).

38. Christopher L. Gilbert, *Cocoa market liberalization, its effects on quality, futures trading and prices*, The Cocoa Association of London, Septembre 1997.

39. Ndayikengurutse, C., "Incidences de l'évolution des structures des marchés de l'offre et de la demande de café au Burundi", communication établie à l'intention de la réunion d'experts de la CNUCED sur les incidences de l'évolution des structures des marchés de l'offre et de la demande sur les prix des produits de base des exportations présentant un grand intérêt pour les pays en développement, Genève, 7-9 juillet 1999.

40. Mwase, N. "Economic liberalization and privatization of agricultural marketing and input supply in Tanzania: A case study of cashewnuts", Consortium pour la recherche économique en Afrique, document de travail du CREA No 86, Nairobi, novembre 1998.

41. CNUCED, rapport sur le commerce et le développement, 1998, p. 59.

42. Sur les exigences de plus en plus contraignantes des marchés, voir CNUCED "Possibilités de diversification verticale des industries alimentaires dans les pays en développement" (TD/B/COM.1/EM.2/2), 23 juin 1997.

43. Les investissements ont été réalisés par les entreprises sans subvention officielle (contrairement à ce qui s'est passé, par exemple, dans le cas des entreprises de l'UE) (Wiefels, op. cit., p. 2).

44. Thrupp, L.A., *Bittersweet Harvests for Global Supermarkets: Challenges in Latin America's Agricultural Export Boom*, World Resources Institute, août 1995, p. 39.

45. *Businessline*, "Tata Tea scouts for estates in Africa", 11 mai 1999.

46.PricewaterhouseCoopers, *International Briefings*, juin 1999.

47.Weifels, op. cit.

48.Organisation mondiale du commerce, *Examen des politiques commerciales, Argentine* (WT/TPR/S/47), p. 129 et 130.

49.OCDE, "La coordination verticale dans le secteur des fruits et légumes : ses conséquences pour les organismes de commercialisation et les instruments de politique économique", document de travail, No 32, Paris 1997, p. 9.
