



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

Distr.  
GÉNÉRALE

TD/B/COM.1/EM.10/2  
14 mai 1999

FRANÇAIS  
Original : ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT  
Commission du commerce des biens et services,  
et des produits de base  
Réunion d'experts 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  
Point 3 de l'ordre du jour provisoire

**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**

Rapport du secrétariat de la CNUCED

**Résumé**

Le présent document décrit les phénomènes clés (changements démographiques, progrès technologiques, évolution des structures des marchés intérieurs et internationaux et modification de la nature de la demande des consommateurs) qui influent sur les marchés des produits de base et il expose les implications de ces phénomènes pour le processus de formation des prix des produits de base, ainsi que les avantages que les pays en développement peuvent retirer du secteur des produits de base. On constate, entre autres, que face à la baisse des marges dans les échanges internationaux, les maisons de négoce internationales de produits de base, qui assurent une bonne partie de ces échanges, sont devenues moins nombreuses, ont grossi et se sont davantage diversifiées dans toute la palette des produits de base, tandis que leur intégration verticale en amont, jusqu'à l'agriculteur, et en aval, jusqu'au niveau du transport et de la transformation, s'est renforcée. Même si en fin de compte les marchés locaux y gagnent en efficacité, les agriculteurs et les négociants locaux sont trop souvent mal équipés pour traiter sur un pied d'égalité avec ces grandes maisons de négoce, notamment depuis la dissolution, dans de nombreux pays, des offices de commercialisation publics. La stimulation, au niveau national, des mêmes évolutions qui ont permis de réduire les marges dans le négoce international (c'est-à-dire l'élargissement de l'accès à l'information et l'accroissement de l'efficacité des marchés, y compris en ce qui concerne l'octroi de crédits) permettrait de corriger partiellement ce déséquilibre.

Le document souligne qu'après des années d'intervention appuyée de l'État, les nouvelles institutions de marché ne peuvent pas se mettre en place du jour au lendemain et ont besoin d'être encouragées et soutenues. Les diverses politiques méritant de retenir l'attention sont par ailleurs analysées. Enfin, le présent document signale que nombre des forces fondamentales qui modèlent le marché et continueront de l'influencer dans les années à venir restent mal comprises; on trouvera en outre une présentation de questions qu'il serait judicieux d'étudier et d'analyser plus avant.

TABLE DES MATIÈRES

<u>Chapitres</u>	<u>Paragraphes</u>
INTRODUCTION . . . . .	1 - 3
I. CHANGEMENTS DANS LES STRUCTURES DU MARCHÉ . . . . .	4 - 39
A. Les incidences de l'évolution démographique . . . . .	4 - 5
B. Les incidences de l'évolution technologique . . . . .	6 - 12
C. Changements dans les structures des marchés intérieurs . . . . .	13 - 17
D. Changements dans les structures des marchés internationaux . . . . .	18 - 31
E. Satisfaire aux exigences du marché . . . . .	32 - 35
F. Conclusion . . . . .	36 - 39
II. ÉVOLUTION DES SYSTÈMES DE FORMATION DES PRIX . . . . .	40 - 46
A. Adaptation de plus en plus rapide des prix à l'évolution du marché . . . . .	40 - 44
B. L'importance des prix de référence . . . . .	45 - 46
III. QUELQUES CONSÉQUENCES À TIRER SUR LE PLAN DES POLITIQUES ET QUESTIONS À ÉTUDIER . . . . .	47 - 52

## INTRODUCTION

1. À sa troisième session, en octobre 1998, la Commission du commerce des biens et services, et des produits de base, a décidé de convoquer une réunion d'experts 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" (TD/B/COM.1/22, par. 83). Le présent document est une contribution du secrétariat de la CNUCED à cette réunion.
2. Les structures de l'industrie et du marché exercent une influence souvent sous-estimée sur la formation des prix des produits de base et sur les avantages que les pays en développement et les pays à économie en transition peuvent retirer du secteur des produits de base. De 1971 à 1984, la CNUCED a publié des études sur les structures de l'industrie et du marché pour de nombreux produits de base clefs. Depuis, la question a fait l'objet d'un nombre relativement faible de publications, que ce soit de la part de la CNUCED ou d'autres. Néanmoins, les structures de l'industrie et du marché ont changé, ce qui a transformé le mode de fonctionnement de l'économie des produits de base et n'a pas été sans conséquences sur les politiques suivies dans ce domaine.
3. Le présent document décrit les phénomènes qui ont marqué l'évolution des structures de l'industrie et du marché au cours d'une période correspondant à peu près à la décennie écoulée et en présente les conséquences. Après un examen des incidences des changements survenus dans l'environnement extérieur (du fait de facteurs démographiques et du progrès technologique), il est procédé à une analyse des changements intervenus dans les structures des marchés intérieurs et internationaux. Les modifications intervenues dans la formation des prix sont ensuite abordées, une certaine place étant réservée à la vulnérabilité des économies aux chocs touchant le secteur des produits de base. Le dernier chapitre évoque les conséquences à tirer sur le plan des politiques relatives aux produits de base et passe en revue les actions susceptibles d'atténuer les effets négatifs que l'évolution des structures du marché peut avoir sur les pays en développement et les pays à économie en transition. Il définit également certaines des grandes questions sur lesquelles les experts voudront peut-être se pencher.

## Chapitre I

### CHANGEMENTS DANS LES STRUCTURES DU MARCHÉ

#### A. Les incidences de l'évolution démographique

4. Les facteurs démographiques ont des incidences sur les structures du marché. Ils influent non seulement sur le volume et la géographie de l'offre et de la demande mais aussi sur les mécanismes utilisés pour satisfaire la demande. La démographie exerce deux effets principaux sur les structures du marché :

a) La demande de certains produits de base progresse plus rapidement que la population mondiale. La prospérité croissante s'accompagne d'une modification des modes de consommation (voir tableau 1) et, en particulier, la progression de la demande de viande accroît les pressions en faveur de la culture de fourrage. Les ressources en terres et en eau se raréfient donc, ce qui pousse les gouvernements à créer un environnement propre à permettre de gérer ces pénuries;

b) La tendance à l'urbanisation est continue, ce qui entraîne un allongement des distances entre les producteurs, les transformateurs et les consommateurs, une consommation plus importante de denrées alimentaires transformées et une plus grande propension des consommateurs à acheter des produits de marque (qui, par rapport aux autres produits sont assez souvent importés). Il devient essentiel de disposer d'un système de distribution efficace. L'infrastructure doit être adaptée aux exigences des nouveaux systèmes de commercialisation des produits de base : les systèmes de transport doivent être bien organisés, l'infrastructure du commerce de gros doit être satisfaisante (par exemple on doit disposer d'entrepôts frigorifiques), les services doivent être fiables et les contrôles et les inspections prennent de l'importance. Souvent les gouvernements ne sont pas les mieux à même de fournir certains de ces services perfectionnés et il faut donc que le secteur privé ait toute latitude pour se développer.

**Tableau 1**

Structures types de la consommation alimentaire selon différents niveaux de revenus

Revenu annuel par habitant	Consommation quotidienne de calories	Composition de l'apport en calories
US\$ 300	2 000	Les deux tiers de l'apport en calories proviennent des racines alimentaires, des légumineuses et des céréales.  Les denrées parviennent à l'état brut et pratiquement exemptes de transformations.
US\$ 3 000	3 000	Moins de la moitié de l'apport en calories provient des racines alimentaires, des légumineuses et des céréales.  La plupart des denrées parviennent après transformation, préparation et emballage.
US\$ 30 000	3 400	Le poisson, la viande, le lait et les oeufs apportent plus de calories que l'ensemble des racines alimentaires, légumineuses et céréales. Les services, la commodité et l'adaptation aux besoins du consommateur deviennent des éléments importants de la fourniture de denrées alimentaires.

Source : Robbin S. Johnson, Food policy in APEC, Institute of International Economics, Special Report 9, Washington, octobre 1997.

5. Les changements démographique et économique modifient aussi l'orientation et la composition des courants commerciaux. Pour les pays en développement, les échanges Nord-Sud restent prédominants mais le commerce Sud-Sud des produits de base progresse relativement vite. Dans une certaine mesure, l'évolution technologique (et notamment le progrès des télécommunications et des technologies de l'information ainsi que l'efficacité croissante de la logistique des transports internationaux) conforte ce glissement des courants d'échanges. Les projets d'intégration régionaux jouent aussi leur rôle. Toutefois, le cadre institutionnel des échanges Sud-Sud reste relativement lâche, ce qui fait que les banques et les maisons de négoce des pays développés conservent un rôle crucial.

#### **B. Les incidences de l'évolution technologique**

6. La technologie imprègne toute la société moderne et a un impact sur l'exploration, la production, le transport, la transformation, la commercialisation et la distribution, ainsi que sur l'information.

7. Les améliorations d'ordre technologique ont facilité la détection de minéraux et de réserves pétrolières, voire même de stocks de poissons, et ont rendu possible l'exploitation rentable de réserves, même relativement faibles, dotées de caractéristiques médiocres et difficiles d'accès. Cette évolution, jointe à de meilleures politiques nationales d'investissement, a entraîné une plus grande diversification géographique de la production de ces produits de base (avec parfois des incidences majeures sur les pays où de nouvelles réserves exploitables sont repérées).

8. Le progrès technologique réduit sans cesse le coût de production des produits de base. Il s'agit là d'un facteur important de la tendance à la baisse de leur prix du fait de la concurrence. Par contraste, les coûts de la commercialisation et de la distribution ne semblent guère flexibles et il semblerait qu'une bonne partie des gains de productivité ne soient pas répercutés sur les prix à la consommation. Dans le cas des minéraux et des combustibles, le progrès technologique a facilité l'adaptation de la production à la hausse des prix (mais l'on constate une résistance à réduire la production en cas de chute des prix); cette situation et l'amélioration de la transparence des marchés expliquent que les flambées de prix soient désormais beaucoup plus brèves que lors des décennies écoulées.

9. La technologie prend une importance croissante dans le développement de la demande de produits de base. La biotechnologie peut modifier le paysage de l'implantation concurrentielle des cultures; la céramique et le verre remplacent les métaux dans bien des usages; l'amélioration des machines utilisées dans la transformation a minimisé l'importance de la qualité des matières premières (ainsi, ce phénomène exerce des pressions sur les primes du coton à fibres longues par rapport au coton standard), mais fait qu'il est plus important que l'offre soit constituée de qualités connues et régulières; par ailleurs, les arômes artificiels menacent la position de certains produits de base (par exemple la vanille et le cacao fin. La technologie peut aussi rendre certains mécanismes commerciaux redondants : par exemple, la mise au point pour le coton de matériel de calibrage de haute technologie fait que la classification par inspection visuelle est bien moins importante. À un niveau de complexité supérieur, les bourses de produits de base opérant à la crie cèdent du terrain face aux bourses électroniques.

10. Un aspect particulier du progrès technologique concerne l'évolution des transports internationaux. Le coût des transports internationaux a spectaculairement chuté au cours de la décennie écoulée, notamment du fait de la conteneurisation et du transport intermodal. Cette situation modifie l'économie du commerce international en général, mais aussi les coûts relatifs du transport de divers types de produits de base. Par exemple, la mise au point de techniques de transport en vrac du cacao fait que son acheminement est bien moins onéreux - mais seulement pour les cacaos ainsi transportés. Dans la pratique, nombre de professionnels de la transformation sont prêts à sacrifier la qualité à la réduction des frais de transport. Les primes versées aux producteurs de cacao de qualité supérieure s'en trouveront rognées.

11. Le secteur philippin du maïs <sup>1</sup> illustre l'incidence de la technologie de l'information sur les structures du marché. Avec le système électronique de courtage des produits agricoles, géré par la National Food Authority (NFA), les producteurs de maïs de l'ensemble du pays peuvent vendre directement leurs produits aux minotiers et à d'autres utilisateurs de Manille. Les agriculteurs peuvent proposer un prix après avoir placé leurs stocks dans un entrepôt d'État, prix qui est ensuite (après ajustement pour frais d'entreposage et de transport à Manille) transmis au bureau de la NFA à Manille. Celui-ci reçoit également les offres des acheteurs potentiels et, si les offres et les propositions correspondent, la NFA effectue la livraison depuis ses entrepôts de Manille. Elle peut ensuite transférer les stocks de ses entrepôts provinciaux à Manille au moment le plus opportun. Ce système montre aussi incidemment comment un organisme public traditionnel essentiellement impliqué dans la commercialisation, la distribution et le stockage de denrées alimentaires, peut se transformer en facilitateur du commerce privé. Au Brésil également, un système de courtage électronique mis en place par la Banco do Brazil et les bourses de produits de base du pays permet aux agriculteurs d'accéder directement au marché national. Ces systèmes électroniques peuvent aisément constituer l'épine dorsale de la fourniture d'autres services aux agriculteurs (par exemple, fourniture d'intrants, crédits, assurances et gestion des risques de fluctuation des prix) tout en ayant par ailleurs la possibilité de desservir les acheteurs étrangers.

12. La disponibilité croissante de l'information et le développement d'Internet ont facilité le passage des pays en développement à la production de produits de base et de produits manufacturés non traditionnels. Désormais, les producteurs et les négociants peuvent plus aisément obtenir des informations sur les prix ainsi que des renseignements sur les techniques de production et les manières de répondre aux exigences sanitaires et phytosanitaires. Il leur est également plus facile de trouver des acheteurs et de communiquer avec eux (même l'investissement dans des liaisons vidéo, qui permettent aux acheteurs potentiels d'inspecter visuellement le produit, ne représente que quelques centaines de dollars).

### **C. Changements dans les structures des marchés intérieurs**

13. Dans bon nombre de pays, au cours de la décennie écoulée, le contrôle exercé par l'État sur le secteur des produits de base s'est sensiblement réduit, ce qui n'a pas été sans incidence sur l'industrie et les structures du marché. Comme l'a fait remarquer un observateur de l'industrie et pour donner simplement un exemple assez caractéristique, "la libéralisation du secteur du cacao en Afrique de l'Ouest s'est traduite par un fort accroissement de la concentration dans le secteur des exportations,

avec une tendance des broyeurs et des maisons de négoce européens à intégrer en amont vers la source, soit directement soit par le biais de relations avec des agents (...). Deux facteurs poussent à cette concentration. Premièrement, la tendance au transport en vrac du cacao nécessite la collecte de lots très importants (...). Le deuxième facteur est l'accès au financement" <sup>2</sup>. Dans l'ensemble, ce phénomène s'est traduit par une chute du pourcentage de la valeur sur le marché international des produits de base restant dans le pays producteur; que cet effet soit ou non compensé par une utilisation plus efficace et équitable de la fraction du prix qui revient à ce pays reste à étudier.

14. La libéralisation de l'agriculture intervenue dans de nombreux pays en développement a été à l'origine de nouvelles possibilités et de nouveaux défis pour les acteurs du secteur privé mais aussi de difficultés nouvelles, en particulier pour les petits exploitants et pour les négociants locaux. Dans un environnement caractérisé par des programmes d'ajustement structurel et des problèmes de liquidités pour les pouvoirs publics, les banques et le secteur privé, le contrôle des prix a été démantelé, les organismes publics impliqués dans la fourniture d'intrants ou la commercialisation des produits de base ont été dissous, les systèmes de crédits agricoles ont été libéralisés et le régime de licences d'importation et le contrôle des changes ont été assouplis.

15. En principe, la libéralisation et la déréglementation devraient entraîner une augmentation de la part des prix à l'exportation perçue par les agriculteurs (mais que cela se traduise ou non par un gain en valeur absolue dépendra de l'évolution de ces prix). Et sur certains marchés (par exemple ceux du café et du cacao), c'est apparemment ce qui s'est produit dans les premières années qui ont suivi la libéralisation <sup>3</sup>. Cela dit, il n'est pas facile pour les agriculteurs d'apprendre à vivre dans un marché libéralisé. Ceux-ci se heurtent à toute une série de problèmes nouveaux. Parmi ces problèmes, on peut mentionner le fait qu'il ne leur est guère possible de se prémunir contre les risques de fluctuation des cours sur le marché mondial et de conserver des stocks de produits pour tirer parti des augmentations de prix saisonnières, le manque d'informations sur l'existence d'autres marchés et sur les prix qui y sont pratiqués et un fonds de roulement insuffisant, ce dernier problème étant exacerbé par les difficultés d'accès au crédit (dues pour une part à l'incapacité générale des banques locales à fournir un financement sur la base des récépissés d'entrepôt). Quant au secteur du négoce, le rôle des anciennes agences officielles de commercialisation a généralement été repris, pendant les premières années de la libéralisation, par divers négociants locaux. Toutefois, ceux-ci ont été rapidement remplacés par les sociétés de négoce internationales ou leurs agents. Parmi les raisons de cette situation, on peut citer le coût relativement élevé du crédit pour ces négociants locaux et leurs difficultés à maîtriser les techniques de gestion des risques.

16. Dans de nombreux pays, le secteur des importations de produits de base a également été privatisé. Les nouveaux importateurs privés se heurtent à des problèmes analogues à ceux rencontrés par les exportateurs locaux : ils manquent de savoir-faire en matière de commercialisation et ne disposent pas des capacités voulues pour obtenir des informations commerciales et les analyser; à cela s'ajoutent des difficultés d'accès au crédit et aux outils de gestion des risques de fluctuation des prix. Les négociants internationaux ont souvent réagi aux changements touchant les structures d'importation en prenant

d'avantage le contrôle du système de distribution, jusqu'au niveau des dépôts et des entrepôts dans les pays de production. Au niveau national, l'une des questions préoccupantes est de savoir comment protéger les consommateurs des hausses brutales des prix à l'importation de produits de base aussi essentiels que les produits pétroliers et les céréales; pour trouver des solutions politiques appropriées à ce problème, il faudra se pencher davantage sur la question des filets de sécurité fondés sur le marché.

17. Un des effets secondaires de la libéralisation est que les services destinés au secteur des produits de base sont de plus en plus fournis par des sociétés étrangères, ce qui réduit la part du prix des exportations restant dans le pays producteur. Les raisons de cette situation sont les suivantes :

a) Lorsque les sociétés étrangères s'engagent dans la chaîne de commercialisation, elles ont tendance à compter sur leurs contreparties traditionnelles (occidentales) pour les assurances et dans une certaine mesure aussi pour les services logistiques. En revanche, les sociétés d'État et les sociétés privées locales s'en remettent plus fréquemment aux prestataires de services locaux;

b) Les techniques de financement devenant plus complexes, les banques qui participent au financement des produits de base doivent affiner leurs compétences. En dépit des efforts déployés par des institutions comme la Banque africaine d'import-export, on constate que dans de nombreuses régions du monde les banques locales n'arrivent pas à suivre les banques internationales dans l'acquisition des qualifications nécessaires en matière de financement structuré. Si rien n'est fait pour remédier à cet état de choses, le financement relèvera de plus en plus de la responsabilité des banques et des sociétés de négoce étrangères qui engrangeront les marges liées à ce type d'opération.

#### **D. Changements dans les structures des marchés internationaux**

##### **1. Changements dans les secteurs des minéraux, des métaux et du pétrole**

18. Étant donné que les produits minéraux et métalliques sont pour la plupart très standardisés et que les producteurs ne peuvent influencer sur les prix (du moins pour les métaux cotés sur les marchés à terme), les coûts de production constituent le principal déterminant de la compétitivité, voire même dans de nombreux cas le seul. En conséquence, les décisions d'investissement sont généralement prises sur la base des coûts de production par rapport au reste de l'industrie. À l'échelon de l'industrie, la règle empirique est qu'un projet donné sera approuvé si ses coûts d'exploitation escomptés se situent dans le quartile inférieur.

19. Dans l'industrie des minéraux et des métaux, l'implantation des moyens de production est essentiellement fonction du lieu où se trouvent les gisements de minerais. En outre, les délais de mise en production sont très longs et cette industrie est à forte intensité capitaliste. C'est pourquoi sa structure géographique n'évolue que lentement<sup>4</sup> au fur et à mesure de la mise en service de nouvelles installations de production et de la cessation d'activité de certaines autres en raison de l'épuisement des gisements ou de coûts de production trop élevés. Les changements touchant la part

de production des différentes entreprises interviennent essentiellement suite aux fusions et aux acquisitions et, au cours des dernières années, l'industrie a connu un certain nombre de fusions majeures. Celles-ci n'ont toutefois pas affecté la nature de la concurrence et leur effet sur le degré de concentration est resté marginal. Dans l'ensemble de l'industrie des minéraux et des métaux, les entreprises ont diversifié leurs activités en amont ou en aval, mais contrairement à ce qui se passe pour les produits agricoles, rien n'indique une tendance générale à l'intégration verticale en amont (même si bien entendu l'industrie des minéraux et des métaux a toujours été davantage intégrée, verticalement, que l'agriculture).

20. Quant à l'évolution à plus long terme de la structure de l'industrie elle consiste en un recentrage sur les activités de base, caractérisé par le désengagement des entreprises non minières, en particulier des compagnies pétrolières, et par un moindre degré de diversification horizontale parmi les entreprises minières. Il est possible que ces tendances mènent finalement à un plus grand degré de concentration de la production entre les mains d'un petit nombre de producteurs, dont les avantages compétitifs tiennent essentiellement à des facteurs technologiques et à leur assise financière. C'est déjà ce qui se passe dans le secteur pétrolier où le paysage change rapidement. En moins d'un an, d'août 1998 à mars 1999, les fusions et les acquisitions ont représenté plus de 200 milliards de dollars des États-Unis <sup>5</sup>.

21. Un phénomène important qui a pris une ampleur particulière au cours de la décennie écoulée est l'ouverture de nombreux pays en développement et pays en transition à l'investissement étranger dans le secteur des produits minéraux. Du fait de l'évolution technologique ainsi que du changement de politique et de la réforme de la législation, les investissements dans l'exploration et la mise en valeur de gisements minéraux, qui, dans les années 80, tendaient à être concentrés en Australie, au Canada et aux États-Unis d'Amérique, sont désormais mieux répartis, une grande partie des investissements nouveaux étant réalisée en Amérique latine et une part croissante des dépenses d'exploration allant à l'Amérique latine et à l'Afrique.

22. Un autre phénomène important, qui à terme devrait avoir une certaine influence sur la structure de l'industrie, est la diminution du nombre des entreprises "débutantes". Ces entreprises, présentes surtout dans l'industrie des métaux précieux, ont traditionnellement joué un rôle important dans la découverte et la mise en exploitation de nouveaux gisements de minerais. Leurs opérations sont généralement financées par les bourses de Vancouver et de Toronto. Une fois qu'une entreprise débutante a repéré un gisement commercial et a effectué les premiers travaux de mise en valeur, ce gisement est généralement cédé à de plus grosses sociétés dotées de moyens financiers et techniques plus importants. Suite à l'incident de la BRE-X <sup>6</sup> et à la chute des cours des métaux, il est devenu de plus en plus difficile aux entreprises débutantes de réunir les fonds propres nécessaires au financement des activités de prospection, et bon nombre d'entre elles ont cessé leur activité.

23. Comme on le constate pour la plupart des produits agricoles, le rôle des négociants dans le secteur des produits minéraux a décliné (mais, contrairement à ce qui s'est passé dans l'agriculture, ce changement s'est fait sous la pression essentiellement des producteurs et non des utilisateurs). Le savoir-faire des producteurs qui maîtrisent de mieux

en mieux les risques de fluctuation des prix, grâce en partie à l'importance croissante des financements structurés pour les investissements dans ce secteur n'est pas étranger à cet état de choses. Si les négociants jouent toujours un rôle important en tant qu'intermédiaires pour les minéraux et les métaux qui ne sont pas cotés sur les marchés à terme, leur influence a diminué pour ces produits là également. Cela s'explique par des exigences sans cesse plus grandes en ce qui concerne les spécifications des produits et le calendrier des livraisons, facteurs qui favorisent les contacts directs entre producteurs et consommateurs. Néanmoins, les sociétés de négoce géantes assurent toujours une grande partie du commerce mondial de certains minéraux et métaux. Comme dans le cas de l'agriculture, quelques-unes au moins de ces sociétés ont renforcé leur position sur le marché en s'impliquant davantage dans les opérations de transformation des métaux. Ainsi, la société Glencore, basée en Suisse, qui représenterait les deux cinquièmes du commerce mondial de la bauxite, de l'alumine et de l'aluminium et un dixième du commerce mondial du zinc est désormais très active au niveau mondial dans la transformation des métaux. Indépendamment de la prise de contrôle d'aciéries et de fonderies d'aluminium, de zinc et de cuivre, les négociants ont également fait des efforts pour offrir à leurs clients une gamme complète de produits de base. Ainsi, ils proposent non seulement du minerai de fer aux aciéries mais également du charbon (d'où un processus de concentration des maisons de négoce dans les secteurs des minéraux et des métaux, processus analogue à celui décrit plus bas pour l'agriculture).

## **2. Changements dans l'agriculture**

24. Dans l'agriculture comme dans le secteur des minéraux, le rôle et les fonctions des négociants ont changé. Les acheteurs et les vendeurs peuvent désormais se contacter directement, ce qui fait que si les négociants veulent survivre il leur faut assumer plus qu'une simple fonction intermédiaire et fournir des services à valeur ajoutée. L'avantage dont disposaient les négociants en matière d'information s'est fortement érodé, ce qui comprime leur marge bénéficiaire <sup>7</sup>. Selon un négociant en café "une maison de négoce pouvait autrefois obtenir des informations sur les fondamentaux de l'offre des jours, des semaines ou des mois avant que celles-ci soient du domaine public, ce qui lui permettait de réaliser des profits sur le marché à terme. Il semble aujourd'hui que tout le monde sache tout" <sup>8</sup>. Il va de soi qu'une grande partie des informations relatives au marché qui sont désormais largement disponibles ne sont utiles que si elles s'accompagnent d'une bonne analyse. Confiantes dans leur talent d'analyse et sous la pression de la chute des marges dans le commerce ordinaire, un nombre non négligeable de maisons de négoce ont de plus en plus été tentées de spéculer sur les mouvements futurs du marché <sup>9</sup>.

25. Cela dit, la décentralisation de la production, de l'exportation et de l'importation de produits de base, sur fond d'érosion générale de la qualité du crédit des pays en développement et des pays à économie en transition, a offert des possibilités aux négociants désireux et capables de prendre des risques. Dans ce domaine, la taille constitue un avantage décisif.

26. Le fait que les négociants doivent fournir des services à valeur ajoutée et être en mesure de prendre des risques importants a exercé une influence sur la structure du secteur du négoce. Pour fournir des services à valeur ajoutée,

la maison de négoce doit être soit très grande soit très spécialisée (spécialisation dans un type de produit et/ou spécialisation géographique). Les grandes maisons de négoce diversifiées ont un chiffre d'affaires supérieur au PIB de nombre des pays avec lesquels elles sont en affaires, sinon de la plupart. Leur taille leur donne accès à de meilleures conditions d'assurance, de financement et de fret, et à de meilleures informations; elle leur confère une plus grande capacité à prendre des risques et davantage de possibilités d'arbitrage entre leurs diverses transactions. Par ailleurs, les sociétés de négoce gagnent à être souples et en mesure de réagir rapidement; cela suppose un petit nombre de strates de gestion et peu de bureaucratie. Dans le passé, les petits négociants étaient désavantagés car pour avoir toutes les informations pertinentes sur le marché, il fallait constituer un réseau de bureaux et d'agents dans le monde entier, les contacts personnels étant essentiels à l'obtention d'informations. À l'heure actuelle, le développement d'Internet et l'accès plus généralisé à Reuters et à d'autres vendeurs d'informations font que ces renseignements sont beaucoup plus facilement disponibles. Il est donc vraisemblable que les acteurs opérant sur des créneaux spécialisés continueront à prospérer.

27. Le sentiment dominant aujourd'hui parmi les négociants et les autres acteurs du commerce des produits de base est que le rétrécissement des marges pousse à la concentration des sociétés de négoce, concentration dont il existe d'ailleurs plusieurs signes. Par exemple, en 1980, plus de 30 maisons de négoce faisaient le commerce du cacao à Londres; elles sont actuellement moins de 10. Il y a eu aussi un nombre assez important de fusions et de reprises dans ce secteur. Par exemple, Cargill, qui avait déjà acheté plusieurs maisons de négoce jouant un rôle de premier plan sur les marchés du coton, du café et du cacao dans les années 1980, a acquis Continental Grain en 1998. De plus, nombre des changements intervenus ont entraîné une redistribution des rôles entre maisons de négoce. Par exemple, en 1995, trois maisons de négoce continuaient de se partager les quatre cinquièmes environ du commerce mondial du cacao mais au lieu de Gill & Duffus, Berisford et Sucden (qui étaient essentiellement spécialisés dans le commerce du cacao et du sucre), les compagnies dominantes étaient Cargill, ED&F Man et Phibro (avec un gamme d'intérêts commerciaux très diversifiés). Certaines estimations portant sur le rôle des maisons de négoce dans le commerce mondial pendant les années 1990 attribuent aux grandes firmes des parts de marché inférieures à celles indiquées au tableau 2. Par exemple, selon celles-ci, les six plus grandes sociétés actives dans le commerce du café (dominé par deux torréfacteurs, KGF/Jacobs et Nestlé, suivis par quatre compagnies de négoce, Neumann, Volcafé, Cargill et ED&F Man), représenteraient les trois quarts des importations mondiales de café, soit moins que la part des six compagnies les plus importantes au début des années 1980 et en 1994, les six plus grandes sociétés présentes sur le marché du coton n'auraient contribué que pour un tiers au commerce international de ce produit de base. Il n'est bien sûr pas impossible que cet écart soit dû à une surestimation du rôle des sociétés au début des années 1980.

**Tableau 2**

Parts du marché mondial (hormis accords de commerce spéciaux)  
des grandes sociétés de négoce vers 1980

Produits de base	Concentration du marché	Sociétés
Blé, maïs et soja	Six sociétés représentaient de 85 à 90 %	Cargill, Continental, Louis Dreyfus, Bunge & Born, André, Toepfer
Café	Six compagnies représentaient de 85 à 90 %	Rothfos, ACLI (acquise par Cargill en 1983), J. Aron, Volkart, Socomex, ED & F Man
Sucre	Quatre sociétés représentaient de 60 à 65 %	Sucden, Phibro, Tate & Lyle, ED & F Man
Bananes	Trois sociétés représentaient 80 %	United Brands, Castle & Cook, Del Monte
Cacao	Trois sociétés représentaient 80 %	Gill & Duffus, Berisford, Sucden
Thé	Trois sociétés représentaient 85 %	Unilever, Associated British Foods, Lyons-Tetley
Coton	Huit sociétés représentaient de 85 à 90 %	Cargill, Volkart, Mcfadden/Valmac, Dunavant, Tokyo Menka Kaisha, Sumitomo, Bunge & Born, Allenberg
Diamants	Une société représentait 80 %	De Beers/Central Selling Organisation

Source : Diverses études de la CNUCED sur les structures de l'industrie et du marché, 1980-1984.

28. En l'espace de deux décennies, les maisons de négoce opérant dans le secteur des produits de base sont devenues moins nombreuses et plus grandes, ont élargi la palette des produits qu'elles achètent et revendent et se sont davantage intégrées verticalement en amont jusqu'au niveau de l'agriculture et en aval, dans les transports et la transformation. Mais, indépendamment de ce processus de concentration, les négociants ont collectivement perdu des parts de marché au profit des utilisateurs - comme les torréfacteurs dans le cas du café, les broyeurs dans le cas du cacao et les chaînes de supermarchés pour toute une série de produits de base. De toute façon, lorsqu'il y a eu concentration à l'échelon des négociants, elle est allée de pair avec une concentration des entreprises utilisatrices. Ainsi, six fabricants assurent plus de la moitié des ventes mondiales de chocolat. En outre, on observe une tendance de plus en plus marquée à la concentration au niveau de la vente au détail : dans la plupart des pays européens, les cinq plus grandes chaînes de supermarchés ont une part de marché supérieure à 50 %. Ces chaînes s'intègrent en amont, parfois par le biais d'investissements, mais plus fréquemment par le développement de réseaux. Entre autres choses, elles procèdent de plus en plus à des achats directs auprès des pays exportateurs, en coopérant parfois entre elles par le biais d'une centrale d'achat (ce qui augmente leur pouvoir de négociation vis-à-vis des producteurs de produits de base, qui sont en ordre dispersé) <sup>10</sup>.

29. Certains font valoir que si les maisons de négoce se sont lancées dans les achats à la source et dans la distribution c'est en réaction à l'érosion des marges dans le commerce international : les marchés mondiaux devenant de plus en plus concurrentiels et efficaces, elles se sont tournées vers des marchés moins performants. Un expert du sucre a par exemple constaté que "certains (...) allaient jusqu'à se demander si les maisons de négoce

traditionnelles avaient toujours un rôle à jouer sur le marché mondial du sucre et, le cas échéant, si elles pouvaient encore gagner de l'argent dans ce secteur. De plus en plus, les négociants ont le sentiment que la réponse à ces deux questions est 'non' <sup>11</sup>.

30. Les négociants se sont de plus en plus tournés vers l'offre de nouveaux services logistiques et ont investi dans des actifs corporels. En ce qui concerne les services, ils se sont lancés dans l'entreposage et la distribution, jusqu'au niveau de la vente en gros, et se sont impliqués dans les achats locaux. En conséquence, ces marchés ont eux aussi gagné en efficacité, ce qui est une bonne chose pour les agriculteurs et pour les consommateurs. Cependant, le jeu est faussé pour les acteurs locaux. Les grandes maisons de négoce se procurent une grande partie de leurs capitaux auprès d'investisseurs institutionnels (des placements de centaines de millions, voire de 1 milliard de dollars É.-U. ou plus ne sont pas exceptionnels). Pour elles, le coût du capital est donc très faible par rapport à ce que les négociants locaux (même ceux dont la réputation est bien établie) doivent payer. Quant aux investissements réalisés par les négociants dans des actifs qui vont d'installations portuaires et d'entrepôts à des usines de transformation, ils ont souvent été facilités par la tendance dominante à la privatisation. Toutefois, la percée des maisons de négoce dans ces secteurs nouveaux n'est généralement couronnée de succès que si ces investissements leur permettent d'exercer une certaine influence sur le financement des transactions - ce qui a dans l'ensemble été le cas pour les opérations de sous-traitance, phénomène qui prend de l'importance dans le commerce international. Certaines sociétés de négoce, constatant qu'elles n'avaient pas les moyens d'investir dans ces nouveaux domaines et qu'il n'y avait pas d'avenir dans la poursuite de leurs activités, se sont converties en agents.

31. Quelles sont les conséquences de la concentration des maisons de négoce sur les prix payés aux producteurs et ceux facturés aux consommateurs ? Une étude récente a permis de déceler des signes de "pratiques commerciales inévitables" <sup>12</sup>. Lorsque les "prix mondiaux" (définis comme étant les prix CAF, c'est-à-dire les prix à l'importation dans les pays développés) montent, les augmentations sont répercutées sur les prix de gros et les prix à la consommation des marchés intérieurs. En cas de baisse des prix mondiaux, les prix de gros et les prix à la consommation restent inchangés. La même asymétrie a été observée pour les changements affectant les prix de gros et les prix à la consommation. Les taxes à l'importation ainsi que le coût de la logistique interne ayant chuté, les seuls facteurs susceptibles d'expliquer cette tendance sont donc le poids et la croissance relatifs des autres coûts de commercialisation et de distribution s'ajoutant, dans le processus de création de valeur ajoutée, au prix à l'importation ou la puissance commerciale des sociétés intermédiaires. Cette étude n'est pas exempte de problèmes méthodologiques mais ses conclusions indiquent clairement qu'il est nécessaire d'étudier la question plus avant.

#### **E. Satisfaire aux exigences du marché**

32. L'acheteur final se trouve désormais au sommet de la pyramide de la commercialisation - dans une large mesure, c'est lui qui a la haute main sur le marché. Autrement dit, il n'y a guère de place aujourd'hui pour l'amateurisme sur le marché international. Les acheteurs ont tendance à être sans indulgence à l'égard des vendeurs qui ne respectent pas les normes

de qualité requises ou la date de livraison convenue, ou dont ils ne sont pas satisfaits des services contractuels (par exemple lorsque ceux-ci tardent à prendre en compte leurs préoccupations). Malheureusement, beaucoup de vendeurs sont handicapés au plan interne par la faiblesse des infrastructures et une bureaucratie trop lourde. En pareil cas, les vendeurs n'ont guère d'autre choix que de mettre en place un système qui leur permette de surmonter ces obstacles, en recourant à toute une série d'instruments et de modalités pour relier les entreprises de production et de transformation au marché international.

33. Les acheteurs deviennent plus exigeants en matière de qualité (on commence à trouver dans les normes correspondantes des prescriptions concernant les méthodes de production et de transformation). En particulier, les créneaux spécialisés et les marchés de produits fins sont en train de gagner en importance, de même que le marché des produits de l'agriculture biologique. Dans le secteur des minéraux et des métaux, les acheteurs fixent souvent de façon très précise les caractéristiques que doivent présenter les produits. Les exploitants agricoles, de même que les entreprises de transformation des minéraux, doivent faire davantage d'efforts pour produire exactement ce que les acheteurs réclament, avec un procédé de production qui leur convient, et livrer à la date que ceux-ci ont eux-mêmes choisie.

34. L'importance croissante des acheteurs est un phénomène qui n'est pas propre à l'agriculture. Dans le commerce des métaux également, les négociants trouvent que leurs clients sont devenus difficiles en matière de contrats : autrefois, les contrats annuels qui prévoyaient des livraisons régulières et qui étaient établis en fonction des cours à la Bourse des métaux de Londres, leur convenaient parfaitement. Mais depuis 10 ans, les acheteurs veulent avoir le choix entre des contrats annuels, semestriels ou trimestriels, entre des livraisons régulières et des livraisons effectuées à la demande et entre plusieurs modes de paiement parmi lesquels les échanges compensés. Les exigences plus grandes des acheteurs en ce qui concerne la ponctualité dans les livraisons ont favorisé l'établissement de rapports directs plus étroits entre les producteurs et les consommateurs de produits minéraux.

35. Comme en témoigne l'accroissement des (ré)exportations d'épices et de produits tropicaux destinés à la préparation de boissons à partir de pays non producteurs, les consommateurs se tournent de plus en plus vers des produits de marque qui, à leurs yeux, répondent à leurs exigences de qualité. L'intérêt porté par les consommateurs aux produits de qualité est une chance pour ceux qui veulent et qui peuvent investir dans la production et donner une image de qualité à une marque. Sur les produits de marque les marges sont relativement plus importantes que sur les autres produits, et le nombre croissant de consommateurs qui se fournissent dans les supermarchés a pour effet d'offrir à ces produits de nouveaux débouchés. Dans les pays en développement et dans les pays en transition, afin de ne pas abandonner aux sociétés occidentales installées sur place les avantages liés aux marques, les pouvoirs publics doivent créer les conditions nécessaires à l'apparition de marques locales. Pour cela, il faudrait qu'ils s'attachent tout particulièrement à promouvoir la croissance des marchés régionaux en vue du développement de marques régionales, ce qui passe non seulement par une réduction des obstacles tarifaires et non tarifaires, mais aussi par l'harmonisation des règlements applicables aux produits de base.

## F. Conclusion

36. Les changements décrits dans les sections précédentes vont tous dans le même sens et font entrer la production et le commerce des produits de base dans une ère nouvelle. Les tendances observées peuvent être résumées comme suit <sup>13</sup> :

a) Réorientation des politiques agricole et minière publiques. Dans l'agriculture comme dans le secteur de la production minière, l'emprise de l'État et les aides publiques diminuent. Pour beaucoup de pays en développement et de pays en transition, le changement a été brutal (dans bon nombre de cas la réduction des contrôles a sensiblement allégé la charge qui pesait sur les producteurs, mais souvent cela n'a pas compensé la diminution de concours financiers); dans les pays développés à économie de marché, l'évolution a été plus progressive;

b) Selon toute vraisemblance, la conclusion d'accords commerciaux bilatéraux et multilatéraux devrait permettre dans les années à venir, d'aller beaucoup plus loin dans le démantèlement des obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce, en particulier dans le secteur des produits agricoles (pour les minéraux et les combustibles, cela n'a jamais été un facteur très important). Il en résultera une concurrence accrue entre exploitants agricoles : pour les agriculteurs des pays en développement, la concurrence ne sera plus seulement nationale mais mondiale. Il leur faudra rivaliser avec les exploitants des autres pays qui sont nombreux à bénéficier d'importantes aides publiques. Si la réforme agricole débouche sur une diminution de ces aides dans les pays développés, les pays en développement auront peut-être alors vraiment la possibilité de soutenir la concurrence des autres pays dans un environnement commercial mondial moins faussé;

c) Influence accrue des progrès technologiques sur le développement du secteur agricole, du secteur minier et du secteur pétrolier; on peut mentionner en particulier la mise en place d'un système d'information mondial (par le biais d'internet), la technologie satellitaire, la technologie des capteurs (qui indiquent le meilleur moment pour les différents travaux agricoles, y compris les récoltes), les recherches sur les matières plastiques et les matériaux composites et la biotechnologie;

d) Les consommateurs (y compris ceux qui utilisent les métaux comme matières premières pour la production d'articles manufacturés) deviennent plus exigeants et sont en train d'acquérir une position dominante dans la chaîne de commercialisation.

37. Les quatre tendances susmentionnées sont à l'origine de nouveaux modèles commerciaux. Il existe déjà pour la production et le commerce des articles manufacturés un cadre logistique global commun et un système identique est en train de se mettre en place pour les produits de base. Les exploitants agricoles sont intégrés dans la chaîne d'approvisionnement par le biais

---

<sup>13</sup>D'après Joseph B. Dial "Managing change in agriculture: are you ready for the 21st century?", CNUCED, *New Strategies for a changing commodity economy; the use of modern financial instruments*, 1998.

des contrats de production ou de façon moins formelle, tandis que les entreprises de transformation nouent des liens avec les acheteurs. Ces chaînes d'approvisionnement permettent aux agriculteurs de produire exactement ce que veulent les consommateurs et facilitent l'accès au crédit. Les agriculteurs qui restent à l'écart de ce mouvement d'intégration et qui continuent de fournir des produits de base peuvent s'attendre à voir leurs marges baisser de plus en plus. À l'inverse, ceux qui réussissent à se faire une place dans la chaîne d'approvisionnement pourront améliorer leurs revenus en perdant, cependant, un peu de leur liberté d'action.

38. Ces nouveaux modèles commerciaux exigent, entre autres, une certaine discipline de la part des exportateurs afin que les mauvais résultats de l'un d'entre eux ne ruine pas la réputation de tous les autres. Les exportateurs du secteur agricole ont là une bonne raison de s'organiser; les pouvoirs publics pourraient déléguer à ces organisations certains pouvoirs en les autorisant, par exemple, à fixer les normes minimales de qualité des exportations et à délivrer les licences d'exportation.

39. Les exportateurs et avec eux les entreprises de transformation, les négociants et les producteurs locaux ont également intérêt à s'organiser pour faire face à l'évolution du rôle et du mode de fonctionnement des maisons de négoce et des acheteurs internationaux. La percée de ces entités internationales sur les marchés nationaux expose les exportateurs et les négociants locaux à un nouveau type de concurrence, qui peut être profitable aux agriculteurs - à condition qu'ils ne se heurtent pas à leur tour à un nouveau et puissant oligopsonne qui serait libre d'acheter leurs produits aux prix qui lui conviendraient. Même s'ils sont fortement tributaires du bon-vouloir des pouvoirs publics pour ce qui est d'obtenir des conditions propices à leur activité (accès à l'information, au crédit, à des services de gestion des risques de fluctuation des prix, etc.), ces acteurs locaux peuvent, en s'organisant eux-mêmes, améliorer leur capacité d'analyse des débouchés et se familiariser avec les méthodes de commercialisation et de financement modernes.

## Chapitre II

### ÉVOLUTION DES SYSTÈMES DE FORMATION DES PRIX

#### A. Adaptation de plus en plus rapide des prix à l'évolution du marché

40. Si l'ouverture des économies s'est manifestement traduite par une prospérité plus grande, elle a aussi indéniablement accru la vulnérabilité des pays face aux chocs extérieurs. Comme la CNUCED l'a soutenu à plusieurs occasions, les pays devraient attendre pour libéraliser totalement leurs flux financiers que le secteur bancaire local soit suffisamment bien géré, point de vue qui semble désormais partagé par d'autres organisations internationales. Exposés à des mouvements de capitaux à court terme erratiques, les systèmes bancaires fragiles peuvent facilement s'effondrer. Ce qui s'est passé en Asie du Sud-Est est à cet égard révélateur. Mais, même si les gouvernements des pays en développement ont mis en place une réglementation financière prudente, les secteurs des produits de base de ces pays restent assez exposés aux chocs extérieurs car ils font partie de fait de l'économie mondiale. Par le biais de différents mécanismes, les chocs se propagent rapidement d'une région géographique à l'autre et d'un secteur d'activité à l'autre, compromettant la viabilité à court terme et même à plus long terme de la production de produits de base dans divers pays.

41. On trouvera ci-après quelques exemples tirés d'expériences récentes :

a) Les chutes des cours sur les marchés de capitaux peuvent mettre les fonds de placement en difficulté, les obligeant à liquider quelques-unes de leurs positions sur les marchés des valeurs et les marchés à terme pour conserver les autres. Comme en général les stratégies de ces fonds de placement ne sont pas centrées sur les produits de base, ces produits sont normalement les premiers à faire les frais de cette liquidation, ce qui aura des incidences sur leurs cours - lesquels le plus souvent baisseront vu que les fonds de placement ont tendance à prendre des positions longues;

b) La baisse des cours du pétrole consécutive au repli brutal de la demande en Asie du Sud-Est peut provoquer une contraction des recettes d'exportation de la Fédération de Russie, entraînant une dépréciation du rouble et, par voie de conséquence, une diminution des coûts de production de nombre des produits de base fabriqués dans le pays - ce phénomène engendrant à son tour une progression non seulement des exportations de pétrole mais aussi des exportations de métaux, d'où ensuite un fléchissement des cours des métaux touchant les exportateurs d'Amérique latine et des autres régions.

c) Les problèmes économiques du Brésil peuvent conduire à une dévaluation du real; dans ce cas, pour les producteurs de sucre, il deviendra plus avantageux d'exporter que d'écouler leur production sur le marché intérieur et, comme le Brésil est l'un des principaux producteurs, il en résultera une chute des cours du sucre d'une ampleur jugée jusque-là impossible. Mais, dans la mesure où l'ajustement du taux de change entraînera une baisse constante des coûts de production, en dollars des États-Unis, les cours resteront à leur plus bas niveau, compromettant la viabilité de la production de sucre dans plusieurs pays.

42. Cette exposition aux chocs extérieurs est un effet secondaire, en grande partie inévitable, de la mondialisation et de la libéralisation des marchés. Cela dit, il semble que l'on puisse atténuer l'ampleur de ces chocs et la vulnérabilité des différents acteurs face à ceux-ci, notamment en renforçant les systèmes financiers et en mettant en place un cadre d'action solide et prévisible.

43. La rapidité des ajustements des prix varie d'un produit à l'autre et peut être moins grande pour les métaux et les minéraux que pour les produits agricoles. Dans l'industrie internationale des minéraux et des métaux, la compétitivité dépend surtout des coûts de production relatifs. Du fait des efforts déployés par les entreprises pour se situer dans la portion inférieure de la courbe des coûts de leur branche, ces courbes ont tendance à s'aplatir, une grande partie de la capacité de production mondiale étant à peu près au même niveau. Autrement dit, il est devenu plus difficile de déterminer la capacité marginale, c'est-à-dire l'établissement industriel qui devrait normalement être le premier à fermer en cas de chute des prix. En outre comme dans ce secteur, il est difficile de se désengager, ne serait-ce que temporairement, en raison de dépenses d'équipement élevées, les producteurs sont fortement incités à continuer de produire en utilisant une grande partie de leur capacité, chacun attendant que les autres réduisent leur production. Cet "attentisme" fait que les marchés ont besoin de plus de temps pour parvenir à un équilibre entre la production et la consommation à des niveaux de prix inférieurs. Lorsque finalement les prix montent, le rattrapage de la production est généralement rapide, le potentiel productif étant alors à nouveau utilisé à plein. L'évolution des prix de plusieurs métaux au cours des deux dernières décennies montre que les périodes pendant lesquelles ces prix ont été élevés ont eu tendance à devenir de plus en plus courtes et celles pendant lesquelles ils ont été bas de plus en plus longues. En outre, l'importance accordée aux coûts relatifs fait que parfois on procède à de nouveaux investissements sans guère se soucier de l'équilibre global entre l'offre et la demande, les producteurs partant du principe que, tant que leurs coûts de production restent dans le quartile inférieur de ceux de leur branche, ils pourront survivre aux périodes de prix bas. Un excédent de capacité peut donc facilement apparaître même si, lorsque les prix sont bas, les investissements dans de nouveaux projets sont souvent annulés ou différés en raison du manque de liquidités. L'évolution différente observée ces dernières années dans l'industrie de l'aluminium et dans celle du cuivre montre bien l'influence de la courbe des coûts de la branche sur le comportement des producteurs de cette branche en période de crise. On considère généralement que la courbe des coûts est nettement plus aplatie dans l'industrie de l'aluminium que dans celle du cuivre. Alors que les producteurs de cuivre ont réagi à la baisse des cours en réduisant sensiblement leur production, dans l'industrie de l'aluminium la réaction a été assez molle et les réductions opérées beaucoup plus limitées par rapport à la capacité de production totale <sup>14</sup>.

44. La crise actuelle met en lumière les conséquences d'un tel comportement de la part des producteurs. Si au cours de la décennie écoulée les pays asiatiques qui ont été les premiers touchés par la crise ont été à l'origine d'une grande partie de la progression de la consommation de minéraux et de métaux, la part de l'ensemble de ces pays, exception faite du Japon, dans la consommation mondiale est restée relativement modeste. En conséquence la crise

asiatique n'a eu que des répercussions limitées sur la consommation globale de minéraux et de métaux dans le monde, et ce d'autant plus que la croissance économique a été assez forte dans les pays développés qui absorbent l'essentiel des minéraux et métaux mis sur le marché. Cela dit, le recul de la demande asiatique a été suffisant pour perturber fortement la plupart des marchés des métaux. En théorie, le recul limité de la demande aurait pu être contrebalancé par une réduction tout aussi limitée de la production. Mais dans la pratique, vu les difficultés de désengagement et le caractère aplati des courbes de coût de la branche, les réductions de la production sont intervenues tardivement et n'ont pas été suffisamment importantes. Les producteurs, qui, en continuant de produire presque au même rythme qu'auparavant, trouvaient toujours des clients, n'ont guère été incités à réduire leur production. Le fléchissement de la demande dans les pays asiatiques a donc entraîné une baisse des prix qui peut sembler disproportionnée. Les marchés des minéraux et des métaux étant mondiaux, la chute des prix a touché tous les producteurs. Alors que l'on pourrait s'attendre que le repli de la demande asiatique ait des répercussions différentes selon les producteurs en fonction de l'importance de leurs exportations à destination de cette région dans le passé, il n'y a pas eu apparemment d'écarts notables entre les exportateurs. Cela tient bien évidemment au fait que les produits ne sont pas différenciés; autrement dit, quelles que soient les entreprises qui les fabriquent, ils sont parfaitement interchangeable. Face à la crise, il semble que les producteurs aient réagi essentiellement en différant les dépenses d'équipement et en réduisant de façon draconienne les activités de prospection.

#### **B. L'importance des prix de référence**

45. Les modalités de fixation des prix des produits minéraux n'ont guère changé depuis que, dans les années 80, l'aluminium et le nickel ont commencé à être cotés à la Bourse des métaux de Londres (BML). Cette entrée en bourse a profondément modifié le système de détermination des prix de ces deux métaux, entraînant l'abandon des prix catalogue utilisés jusque-là. Pour le pétrole l'évolution a été la même avec la généralisation à partir du milieu des années 80 des contrats à terme et des systèmes de fixation des prix basés sur ces contrats.

46. En revanche, dans l'agriculture, la libéralisation (tant sur les marchés intérieurs que sur les marchés d'exportation) signifie que les prix intérieurs sont de plus en plus fortement corrélés avec les prix internationaux, ce qui donne à ceux qui opèrent dans le secteur des produits de base une marge de manoeuvre plus grande pour fixer le prix de leurs produits et leur permet de se prémunir contre les risques de fluctuation des cours, tout du moins s'il existe un véritable marché à terme. Pour d'autres produits de base, la libéralisation intervenue dans l'agriculture rend de plus en plus nécessaire la mise en place de nouveaux mécanismes de formation des prix, en particulier aux niveaux national et régional (voir l'encadré 1).

**Encadré No 1****L'importance d'un bon mécanisme de fixation des prix - le cas des contre-plaqués de feuillus tropicaux**

Pendant de nombreuses années, c'est l'association des producteurs indonésiens de contre-plaqués (APKINDO), en position dominante sur ce marché, qui a fixé les prix. En vendant en dessous des prix de l'APKINDO qui leur servaient de référence, les autres exportateurs ont réussi à accroître leur part de marché, qui est passée de 10 % en 1990 à 35-40 % en 1997. De plus en plus menacée par la concurrence, l'APKINDO a engagé une guerre des prix pour récupérer sa part de marché mais sans grand succès; les autres exportateurs lui ont simplement emboîté le pas, enclenchant ainsi une spirale de baisse des prix. La crise asiatique qui a éclaté à l'été 1997 n'a fait qu'aggraver les choses. La dissolution de l'APKINDO au milieu de 1998 n'a rien arrangé non plus, les exportateurs indonésiens commençant à se faire concurrence pour réussir à se procurer des devises fortes. Les prix sont tombés à un niveau très inférieur aux coûts de production de la plupart des fabricants de contre-plaqués.

Cet effondrement des prix s'explique en partie par l'absence d'une bourse des marchandises organisée où les spéculateurs pourraient faire concurrence aux acheteurs pour l'achat de contrats à terme et qui permettrait aux vendeurs de fixer au mieux leurs prix. La chambre de compensation de la bourse aurait également contribué à protéger les vendeurs qui, pendant cette période de chute des prix, ont eu trop souvent affaire à des acheteurs sans scrupule. Pour ces différentes raisons, toute une partie de l'industrie du contre-plaqué est favorable à la création en Asie du Sud-Est d'un nouveau marché à terme pour ce type de produit.

Source : Tang Seng Hock, "Tropical hardwood plywood, the need for market transparency and a formal price formation mechanism", document établi pour la Réunion d'experts.

### Chapitre III

#### QUELQUES CONSÉQUENCES À TIRER SUR LE PLAN DES POLITIQUES ET QUESTIONS À ÉTUDIER

47. Comme on l'a vu dans les chapitres précédents, la concentration croissante des maisons de négoce internationales, et leur pénétration dans le secteur des achats et de la distribution, sont dans une large mesure une réaction de défense face au resserrement des marges dans leur secteur d'activité traditionnel, resserrement qui est lui-même la conséquence d'un accès plus large à l'information et de l'efficacité croissante des marchés. Cela ne signifie pas que les gouvernements n'aient pas à s'inquiéter de cette évolution. Au contraire, ils doivent faire en sorte que les marchés locaux deviennent transparents et, également, efficaces et offrent les mêmes possibilités aux exploitants agricoles, aux entreprises de transformation et aux négociants du pays. La politique à appliquer en la matière devrait tendre à accroître la transparence des marchés, à faire en sorte que les opérateurs locaux reçoivent davantage d'informations et qu'ils soient, notamment, mieux à même de les analyser, à mettre en place un cadre d'action et un cadre juridique et réglementaire solides et stables, à encourager le développement de services d'appui et à faciliter l'accès à des instruments de commercialisation, de gestion des risques et de financement modernes.

48. Les pouvoirs publics peuvent s'y prendre de différentes façons pour répondre aux besoins des exploitants agricoles et des autres acteurs du secteur des produits de base dans un nouvel environnement libéralisé. Premièrement, les gouvernements (et les institutions financières internationales) ne doivent pas perdre de vue qu'après des années d'interventionnisme étatique, les nouvelles institutions de marché ne peuvent pas se mettre en place du jour au lendemain et qu'elles ont au contraire besoin d'être encouragées et soutenues. Les pouvoirs publics doivent donc créer des conditions propices et apporter un soutien direct à ces institutions. Dans bien des cas, si la résistance interne au changement ne rend pas leur suppression inévitable, les organismes à travers lesquels l'État avait coutume d'intervenir peuvent jouer un rôle à cet égard. D'une façon générale, ils peuvent fournir notamment des informations sur le marché et sur les prix mais aussi, éventuellement, des services plus spécialisés. Par exemple, aux Philippines, les banques mettant peu d'empressement à accorder aux agriculteurs des financements sur la base des récépissés d'entrepôt, la NFA consent des avances à ceux qui stockent leurs céréales dans ses entrepôts et a entrepris d'intégrer ce système dans son réseau de courtage électronique décrit plus haut. Au Mexique, où le réseau de courtage est peu développé dans les zones rurales, un organisme public, l'ASERCA, propose aux exploitants agricoles et aux entreprises de transformation des options négociables sur les marchés à terme des États-Unis afin qu'ils puissent se protéger contre les fluctuations des prix (pour que l'utilité de ces produits apparaisse mieux aux intéressés, l'ASERCA les insère dans les programmes de crédit existants).

49. Deuxièmement, le développement du marché intérieur peut permettre aux agriculteurs et aux autres opérateurs locaux de se préparer à répondre aux exigences de plus en plus grandes du marché international. Accroître la transparence du marché et la transparence des lois et règlements, améliorer

le système d'information et le système de formation des prix (en créant, si possible, des bourses de marchandises), faire en sorte que les normes de qualité soient mieux connues, encourager le développement de services d'appui (services d'inspection, services d'entreposage et banques capables de fournir dans les zones rurales des services de financement et de gestion des risques efficaces) et améliorer les infrastructures rurales représentent les différents volets du programme d'action à entreprendre dans ce domaine. La coopération régionale est très importante pour permettre des économies d'échelle au niveau du fret et réduire les coûts de transport, améliorer la circulation de l'information et rationaliser les normes de qualité, ce qui diminuera les frais de logistique.

50. En ce qui concerne la puissance commerciale des négociants locaux par rapport aux maisons de négoce internationales, les pouvoirs publics ont incontestablement un effort à faire pour égaliser les conditions de concurrence et rendre les règles du jeu plus équitables. Il leur faudra là encore prendre des mesures pour améliorer la transparence des marchés (en recourant davantage à Internet, notamment), mais aussi, et c'est un point très important, renforcer les capacités des banques locales pour qu'elles puissent aider à assurer un financement structuré des produits de base en collaboration avec les banques internationales. Comme l'a dit le Président de l'Ouganda, M. Museveni : "Pour aller de l'avant (...) il faut mobiliser des fonds sur les marchés internationaux de capitaux grâce au mécanisme de financement structuré des produits de base. Nous, pays de l'Afrique subsaharienne, (...) n'avons d'autre choix que d'adopter un système de financement structuré des produits de base si nous voulons participer au commerce international de ces produits" <sup>15</sup>.

51. La communauté internationale devrait appuyer ces actions, notamment en fournissant directement des conseils et une aide (en particulier aux pays les moins avancés) et en consacrant des études et des analyses plus approfondies au rôle des sociétés de négoce internationales et aux questions connexes concernant les structures de l'industrie et du marché.

52. Sur un certain nombre de questions qui sont importantes pour définir la politique à suivre, les éléments d'information disponibles ne semblent guère concluants; les experts voudront peut-être se pencher sur ces questions qui sont énumérées ci-après et déterminer si elles doivent être étudiées et analysées plus avant (et, le cas échéant, qui devrait entreprendre ces études et analyses :

a) Quel est l'impact réel d'une meilleure information sur le pouvoir de négociation ? Les acteurs sont-ils tous en mesure de tirer parti de cette meilleure information pour obtenir des prix plus intéressants ou des conditions de commercialisation plus avantageuses, ou bien cela ne vaut-il que pour quelques-uns d'entre eux ? Pour que l'information soit utile faut-il que certaines conditions extérieures soient réunies ? Quels sont les types d'information et les mécanismes de diffusion qui ont le plus d'impact ?

b) Dans le cas des produits agricoles de base, faut-il voir dans l'évolution positive des prix à la production par rapport aux prix à l'exportation un phénomène passager appelé à disparaître avec la concentration croissante des sociétés de négoce ? Si cette tension sur les prix à la production se vérifie, que pourra-t-on faire ?

c) La fraction du prix des produits sur le marché mondial qui revient au pays exportateur est-elle effectivement inférieure à ce qu'elle était avant la dissolution des offices de commercialisation publics - ou s'agit-il seulement d'un phénomène temporaire consécutif à un désordre passager dans le secteur des exportations ? Si ce phénomène devait se prolonger, que pourrait-on faire pour que la fraction du prix revenant au pays exportateur soit plus importante ?

d) Quelle est exactement l'importance des avantages comparatifs dont jouissent les maisons de négoce géantes - vu, par exemple, qu'elles ont accès à des conditions de financement que les autres types de sociétés opérant dans le secteur des produits de base ont peu de chances de pouvoir obtenir ? Même si les conditions deviennent optimales au plan interne pour les acteurs locaux, les avantages comparatifs que ceux-ci possèdent leur permettent-ils de rivaliser avec les négociants internationaux ?

e) Comment expliquer la réaction apparemment asymétrique des prix de gros et des prix à la consommation face à la variation des prix à l'importation (si les prix à l'importation augmentent, les autres prix font de même; s'ils baissent, les autres prix restent stables) ?

f) Que se passe-t-il réellement avec les primes de qualité ? Des généralisations sont-elles possibles ou y a-t-il trop de différences entre les produits ?

g) Est-il possible pour les pouvoirs publics de prendre un "raccourci" et de "soustraire" les entreprises opérant dans le secteur des produits de base à un cadre d'action et à un cadre juridique et réglementaire globalement défavorables - autrement dit, existe-t-il des mécanismes transitoires qui permettent au secteur des produits de base de fonctionner à peu près bien en attendant que l'environnement général ait été amélioré ? Et quelles incidences cela a-t-il sur l'ordre dans lequel les différents volets du programme d'action devront être mis en oeuvre ? Dans quelle mesure la NFA aux Philippines et l'ASERCA au Mexique peuvent-ils être un exemple pour les autres pays ?

h) Existe-t-il des mesures propres au secteur des produits de base qui permettraient d'atténuer l'ampleur des chocs et de réduire la vulnérabilité des acteurs de ce secteur face à ces chocs ?

Notes

1.R.Q. Montemayor, "Impact of changing supply-and-demand market structures on commodity prices and exports in the Philippines", document établi pour la Réunion d'experts.

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

3.C'est là la conclusion de plusieurs études sur le café et le cacao, études axées sur la période immédiatement postérieure à la libéralisation et à la déréglementation, au cours de laquelle la concurrence entre les acheteurs a été très vive. Toutefois, comme il est expliqué dans le présent document, en l'espace de quelques années après l'ouverture du commerce de ces produits de base au secteur privé, la concurrence s'est en général fortement réduite, les sociétés locales disparaissant et les sociétés internationales augmentant leur influence. Comme indiqué dans un document de la FAO : "On peut généralement conclure que la libéralisation a eu des effets positifs pour les agriculteurs sur le plan des prix à la production. Néanmoins, ces effets positifs risquent d'être annulés à moyen ou à long terme par un fléchissement des prix dû à une baisse générale de la qualité des produits, une augmentation de la production mondiale consécutive à la libéralisation, et, éventuellement, une moindre concurrence en raison d'une tendance à la concentration du négoce entre les mains d'un nombre restreint de sociétés". (A.W. Shepherd et S. Farolfi, *Libéralisation des exportations de produits agricoles en Afrique*, Bulletin des services agricoles de la FAO, Rome, 1999). Il serait certainement utile d'étudier la question plus avant.

4.Sauf peut-être lorsque s'exercent des pressions écologiques; aux États-Unis d'Amérique, la majeure partie des fonderies secondaires de plomb ont été fermées en 1998, conséquence de la loi sur la lutte contre la pollution atmosphérique.

5.Principales fusions intervenues entre le mois d'août 1998 et le mois de mars 1999 : BP-Amoco, 50 milliards US\$; UDS-Phillips, 8 milliards US\$; Total-Fina, 40 milliards US\$; Exxon-Mobil, 80 milliards US\$; Nippon-Mitsubishi, 3 milliards US\$; BP-Amoco-Arco, 28 milliards US\$. De nombreuses petites et moyennes sociétés ont également fusionné ou été reprises. Voir Nick Black, "Impact of a changing oil industry on the African oil sector: the winners and the losers", document établi pour la Fourth African Oil Trade and Finance Conference, CNUCED, Windhoek (Namibie), 27-30 avril 1999.

6.La BRE-X était une société minière débutante qui avait entrepris des travaux de prospection en Indonésie à la recherche de gîtes aurifères. Les rapports très encourageants sur les résultats de ces travaux selon lesquels le gisement découvert par la BRE-X représentait une fraction importante des réserves d'or mondiales ont fait bondir le cours des actions de cette société. Début 1997, l'acheteur en puissance du gisement a découvert que ces rapports étaient sans fondement. Cet incident a sapé la confiance dans les sociétés de prospection et d'exploitation minières débutantes.

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

8.Bernard Benecke, "The past, the present, the future: low coffee prices and the international trade house", document présenté à la sixième Semaine internationale du café, San José (Costa Rica), 15-18 novembre 1992.

9. Il convient de noter qu'ils ne peuvent guère faire plus que spéculer. Avec la plus grande efficacité des marchés, les possibilités d'arbitrage ont dans une large mesure disparu et il est devenu quasiment impossible de réussir une manipulation des cours. Par exemple, lorsqu'un gros négociant a tenté d'assécher le marché du cacao au milieu des années 70, il avait constitué une position de 30 000 tonnes. En 1996, la tentative d'un autre négociant avait supposé la constitution d'une position de plus d'un demi-million de tonnes (toujours sans succès). Voir Olivier Lindeman "Trends in structured trade and commodity finance", document présenté au Forum on Structured Commodity and Trade Finance, IBC, Amsterdam, décembre 1997.

10. Par exemple, 11 chaînes de supermarchés d'Europe ont créé la Société de Marketing Service (AMS) en 1992, pour les achats communs. Les opérations d'AMS portent notamment sur l'achat de café vert pour les installations de torréfaction de ces chaînes de supermarchés (qui produisent sous leur propre nom).

11. Jonathan Kingsman, "The changing role of trade houses in the world sugar economy", *FO Licht's International Sugar and Sweetener Report*, vol. 131, No 5, 5 février 1999.

12. Jacques Morisset, "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.

14. Alan Heap, "Cyclical and structural impacts on producers", document présenté à la huitième réunion annuelle de la Mineral Economics and Management Society, Ottawa, 15-17 avril 1999.

15. Discours d'orientation prononcé lors du débat sur le financement structuré organisé à l'occasion du Sommet des partenaires pour le développement (CNUCED), qui s'est tenu à Lyon (France) du 11 au 14 novembre 1998.

-----