



Assemblée générale

Distr. générale
24 août 2000
Français
Original: anglais

Cinquante-cinquième session

Point 94 b) de l'ordre du jour provisoire*

Questions de politique macroéconomique : produits de base

Tendances et perspectives mondiales

Note du Secrétaire général**

Le Secrétaire général a l'honneur de présenter à l'Assemblée générale, en application de sa résolution 53/174 du 15 décembre 1998, le rapport ci-joint, établi par le secrétariat de la CNUCED.

* A/55/150.

** Présentée le 24 août seulement pour permettre d'y faire figurer les données du premier semestre de 2000.

Rapport de la CNUCED sur les tendances et perspectives mondiales dans le secteur des produits de base

Table des matières

<i>Chapitre</i>	<i>Paragraphes</i>	<i>Page</i>
I. Introduction	1–3	3
II. Évolution récente de l'économie mondiale des produits de base.	4–24	3
A. Prix des produits de base	4–7	3
B. Commerce et consommation des produits de base dans le monde	8–12	4
C. Les pays en développement dans la production et le commerce mondiaux des produits de base	13–24	6
III. Les structures de marché et l'économie des produits de base	25–44	8
A. Le niveau international.	28–32	9
B. Les pays en développement exportateurs de produits de base.	33–42	10
C. Les marchés de détail dans les pays importateurs	43–44	12
IV. Évolution récente de la coopération internationale dans le domaine des produits de base	45–46	13
V. Conclusions	47–50	13
 Tableaux		
1. Indices des prix courants et indices des prix corrigés (par la valeur unitaire des produits manufacturés exportés par les pays développés), par groupe de produits de base, 1970-2000 . .		17
2. Répartition du commerce mondial des produits de base, 1970-1972, 1980-1982, 1990-1992, 1996-1997		19
3. Parts des pays producteurs et des pays importateurs de cacao dans les exportations mondiales		21
4. Tendances du commerce du chocolat et des produits chocolatés.		22

I. Introduction

1. L'importance des produits de base dans le commerce mondial va en diminuant, et les pays en développement sont en train de perdre leur place dans les échanges mondiaux de ces produits, y compris même ceux qui font partie de leurs exportations traditionnelles. À quelques brillantes exception près, beaucoup n'ont pas réussi à s'assurer des parts de marché importantes pour les produits agricoles à valeur élevée et les produits transformés, ni même à pénétrer sur ces marchés en plein essor. Les aides massives à l'agriculture accordées dans les pays développés ont joué là un grand rôle. Ce sont les pays africains, les pays les moins avancés (PMA) et le groupe des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) qui ont le plus perdu de parts de marché et n'ont pas réussi à prendre pied sur les marchés dynamiques. Depuis longtemps extrêmement faibles, les cours des produits de base ne font qu'aggraver l'incidence négative de cette situation sur les économies nationales des pays qui en sont tributaires. Pour les produits agricoles, les hausses de rendements n'ont pas compensé les conséquences de cette évolution, qui, dans le secteur des métaux et des minéraux, a beaucoup abaissé les coûts. En outre, les écarts se creusent entre les cours internationaux des produits de base et les prix à la consommation, et les pays producteurs touchent une fraction plus faible de la valeur du produit final.

2. Du côté de la demande, la concentration se poursuit sur les marchés mondiaux des produits de base, cependant que, dans les pays en développement, l'État réduit radicalement son engagement dans le secteur agricole. C'est essentiellement cet effacement qui a entravé la fourniture sur place de certains services d'une importance cruciale et qui explique que des entreprises acheteuses dotées de puissants moyens financiers aient pu pénétrer profondément dans les structures de commercialisation et de production des pays en développement. Sans doute cette évolution peut-elle ouvrir des possibilités à leurs entreprises exportatrices de ces pays, mais elle crée à ces pays d'autres difficultés très sérieuses, car elle exige des compétences beaucoup plus pointues en matière d'administration des affaires.

3. Dans le présent rapport, il s'agit de tâcher de déterminer et d'examiner les problèmes qui se posent actuellement sur les marchés des produits de base et dans les pays en développement exportateurs. La sec-

tion II fournit des données sur la tendance à la baisse et l'effondrement observé à présent des cours et donne un aperçu de l'évolution générale du commerce mondial de ces produits depuis les années 70. La section III est consacrée aux transformations des structures du marché, et tout particulièrement au double mouvement de concentration sur les marchés mondiaux et de libéralisation dans les pays producteurs, ainsi qu'à ses conséquences pour les pays exportateurs de produits de base. La dernière section passe en revue l'évolution récente de la coopération internationale dans ce secteur.

II. Évolution récente de l'économie mondiale des produits de base

A. Prix des produits de base

1. Évolution des prix des produits de base de 1970 à 2000

4. Au milieu de l'année 2000, les cours de tous les produits de base (sauf les minéraux et métaux et le pétrole) demeuraient, en valeur nominale, au plus bas niveau enregistré depuis bien des années. Comme on peut le constater au tableau 1, il faut remonter jusqu'à 1993 pour trouver un indice annuel moyen aussi faible pour les boissons tropicales, à 1990 dans le cas des graines oléagineuses et huiles végétales, à 1987 pour les aliments de base, à 1985 pour les matières premières agricoles et à 1986 pour l'indice combiné (qui recouvre les minerais et métaux mais non le pétrole).

5. À prix constants, la situation est bien pire, dans le prolongement d'une tendance observée sur de longues périodes. À titre d'exemple, l'indice des prix des produits industriels de la revue *The Economist* est tombé en 1999 au niveau le plus bas en valeur réelle (corrigé de l'indice des prix dérivé du PIB des États-Unis) qu'il ait jamais atteint depuis la première publication de la série en 1845.

6. Il ressort des mouvements enregistrés dans les trois dernières décennies que cette tendance de longue période s'est maintenue et encore accentuée. En moyenne, l'indice combiné, corrigé de l'indice des prix à l'exportation des produits manufacturés des pays développés, se situait en 1999 à la moitié de sa moyenne annuelle de la période 1979-1981, qui était à peu près la même que celle de 1970. Pour les boissons tropicales et les aliments de base, le recul était plus prononcé, leurs indices de prix corrigés s'établissant à 43,4 et

44,5 % respectivement de leurs niveaux moyens de la période 1979-1981. Le rythme annuel de baisse en valeur réelle, calculé sur la tendance exponentielle, atteint 3,6 % pour les graines oléagineuses et huiles végétales et 3,4 % pour les boissons tropicales, et même le groupe de produits qui affiche la meilleure tenue des prix, celui des matières premières agricoles, accuse une baisse annuelle de 1,7 %. Pour l'indice global, le recul est de 3 %. Il est intéressant de noter que les deux groupes qui valent aux pays en développement les plus larges parts des exportations mondiales, à savoir les boissons tropicales et les graines oléagineuses et huiles végétales, sont ceux qui subissent les plus fortes baisses de prix (de l'ordre de 3,5 % par an); à l'inverse, les deux groupes pour lesquels les pays en développement représentent la plus faible part des exportations mondiales, à savoir les matières premières agricoles et les minéraux et métaux, sont ceux dont les prix diminuent le moins vite.

2. L'écart grandissant entre les cours internationaux et les prix à la consommation

7. Les chutes brutales et persistantes des cours mondiaux ne se sont pas répercutées sur les prix à la consommation, entre autres raisons parce que les produits de base ne représentent qu'une petite fraction des prix des produits finals. En outre, la relation entre les cours des matières premières et les prix de détail – entre les cours du café sur le marché mondial et ses prix au détail, par exemple – est généralement asymétrique; en d'autres termes, si les prix de détail de différents produits augmentent souvent quand les cours internationaux montent, ils ne baissent pas dans le cas contraire. Phénomène voisin, l'écart entre le cours international du produit agricole brut et le prix du produit final s'est spectaculairement accru. Dans une étude datant de 1976, le secrétariat de la CNUCED¹ constatait que la fraction du prix à la consommation revenant aux pays en développement exportateurs pour plusieurs matières premières et produits de base avait généralement et régulièrement diminué durant la période 1955-1973, en particulier pour le thé, le cacao, l'huile d'arachide, les oranges fraîches, les bananes et le jute, et que la corrélation entre les mouvements des deux prix était souvent très ténue. Plusieurs études récentes² ont confirmé ces résultats pour la période écoulée depuis le début des années 70. Elles ont permis de constater que dans les pays développés, l'écart entre les cours internationaux, ou les prix à l'importation, et les prix de détail sur le marché intérieur s'était creusé de-

puis cette époque, et à un rythme accéléré dans les années 80³. Les impositions à l'importation et les coûts logistiques intérieurs ayant baissé, les seuls facteurs qui puissent expliquer cette évolution sont le poids relatif et la hausse des autres coûts de commercialisation et de distribution dans le processus de création de valeur ajoutée, au-delà du prix à l'importation ou de la position de force des intermédiaires sur le marché. Le secrétariat de la CNUCED a consacré aux marchés du café une étude d'où il ressort que l'écart entre les cours internationaux et les prix de détail a plus augmenté dans les pays où le secteur du café est très concentré que dans ceux où il l'est peu – d'où la conséquence évidente que la fraction de la valeur au détail du produit final qui revient aux pays producteurs va en diminuant. En outre, cette tendance, ainsi que l'asymétrie déjà mentionnée, ont empêché les hausses de la consommation qu'auraient pu générer des baisses des prix de détail parallèles à celles des cours internationaux⁴.

B. Commerce et consommation des produits de base dans le monde

8. Sur les trois dernières décennies, la part des produits de base, hors combustibles, dans le commerce mondial est allée en diminuant. 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 du pétrole. Depuis le début des années 80, elle a encore reculé, jusqu'à 14,1 % en 1996-1997. Entre 1980 et 1995, le commerce mondial des produits agricoles a progressé en valeur de 4,7 %, et celui des minéraux, de 4 % par an, soit bien plus lentement dans les deux cas que celui des produits manufacturés, qui a augmenté de 8,6 %.

9. La baisse des prix relatifs des produits de base et un « double comptage » des opérations sur les produits manufacturés ont tous deux contribué à la différence entre les taux de croissance des échanges de produits de base et de produits manufacturés. Avec l'internationalisation progressive des activités manufacturières et l'implantation de plus en plus fréquente des différents stades de la transformation dans des pays différents, le « double comptage » des opérations commerciales sur les produits manufacturés est devenu lui aussi plus fréquent, d'où une sous-estimation trompeuse de la part revenant aux produits de base⁵. Qui plus est, le secteur des produits primaires se caracté-

rise, et c'est important, par la proportion relativement forte de valeur ajoutée créée sur place, par comparaison avec d'autres activités économiques beaucoup plus tributaires de biens intermédiaires importés. Ainsi, une recette de un dollar a toutes chances d'apporter plus à l'économie nationale quand elle provient de l'exportation de produits de base, surtout s'ils sont transformés, que lorsqu'elle est tirée de l'exportation de produits manufacturés fabriqués à l'aide d'intrants importés. Joint au fait qu'un grand nombre de pays en développement sont très tributaires de ce secteur pour dégager les devises et l'épargne nécessaires à leur développement, ces facteurs confèrent au commerce des produits de base plus d'importance pour le développement que les chiffres du commerce mondial ne l'indiquent. Au plus fort de la crise asiatique, dans plusieurs des pays touchés, le secteur exportateur de produits de base, qui est beaucoup moins tributaire de biens intermédiaires importés que le secteur manufacturier, s'est retrouvé à peu près indemne et a même, dans bien des cas, tiré profit de la crise sous forme de bénéfices dans les monnaies locales. Il a assuré un emploi et des possibilités de rémunération assez satisfaisants à une très grande partie de la population.

10. L'évolution de la consommation et du commerce international est très différente selon les secteurs de produit, certains affichant une croissance plus nette que d'autres. À ce propos, l'incidence des variations de la composition de la demande est particulièrement manifeste dans le cas des produits de base alimentaires. Dans les pays développés, la consommation et le commerce de produits chers comme les fruits et légumes frais, de nombreuses sortes d'aliments préparés, et en particulier les « plats prêts à l'emploi », ainsi que de certains articles très « ciblés » comme les produits de l'agriculture biologique, progressent rapidement. La prolifération des collations chocolatés, par exemple, aura joué un rôle décisif dans l'expansion assez rapide de la demande de cacao. Dans les pays en développement aussi, à mesure que les revenus augmentent, le modèle de consommation alimentaire change, entraînant un accroissement de la demande d'un groupe différent de produits « chers », comme les huiles végétales et la viande, qui au contraire reste stationnaire dans les pays industrialisés. En l'espace des 25 dernières années, la consommation par habitant de viande, d'œufs et de lait a augmenté d'environ 50 % pour la totalité des pays en développement. Elle reste cependant à un niveau qui est de l'ordre du quart de la moyenne des pays développés⁵, ce qui indique qu'il

existe un potentiel de consommation, non seulement pour la viande, mais encore pour toutes sortes de produits d'alimentation animale comme les céréales et les tourteaux. En ce qui concerne les matières premières, la concurrence des synthétiques et des matériaux composites tend à freiner la croissance de la demande, mais de nombreux produits primaires ont des qualités naturelles intéressantes qui leur assurent un avantage dans la concurrence sur les produits de substitution.

11. Les études prospectives des marchés de produits de base confirment les anticipations de hausse de la demande de divers produits, alimentaires en particulier. Récemment, les prévisions antérieures ont dû être révisées⁷ à cause de la crise asiatique, qui a réduit la demande dans la région où elle avait le plus progressé sur les deux dernières décennies⁸. Ainsi, l'évolution future sera très différente selon que l'impact négatif de cette crise sera ou non éliminé et, dans l'affirmative, le sera plus ou moins vite. S'il l'est totalement, la demande mondiale de céréales devrait progresser entre 1993 (l'année de base) et 2020 de 42 %, dont les pays en développement représenteraient 84 % et, parmi eux, ceux d'Asie, la moitié à peu près du total. Cette progression paraît devoir être plus lente que dans le passé récent, essentiellement parce que les céréales de base ont perdu leur prépondérance dans la consommation et que l'expansion démographique se ralentit. En Asie du Sud, en revanche, la demande de céréales par habitant devrait augmenter plus vite qu'ailleurs, du fait de la vive progression des revenus et de l'assez grande élasticité de la demande par rapport aux revenus. C'est la demande de maïs et autres céréales secondaires destinées à l'alimentation des animaux qui augmenterait le plus dans les régions en développement. Si les effets de la crise asiatique ne sont pas rapidement maîtrisés, la demande de céréales pourrait ne pas augmenter. Elle risque même en fait de diminuer si ces effets se prolongent et se font vigoureusement sentir. On aboutit à des résultats similaires pour les produits de l'élevage. Dans tous les scénarios, les simulations indiquent que la production alimentaire mondiale va s'accroître suffisamment vite pour que les prix mondiaux de la plupart des céréales et de la viande continuent à baisser en valeur réelle. Les choses pourraient être différentes si les pays développés modifiaient radicalement leurs politiques de soutien à l'agriculture et aux exportations. Le commerce mondial de produits alimentaires paraît devoir connaître un vif essor, sous l'impulsion avant tout du groupe des pays en développement accroissant leurs importations alimentaires en provenance des pays dé-

veloppés. Dans le scénario de croissance forte, il ressort des projections que les importations nettes de céréales des pays en développement auront augmenté en 2020 de près de 150 % en volume par rapport à 1993. Parmi les principaux bénéficiaires de cette évolution figureront probablement les États-Unis, dont les exportations de céréales progresseraient de près de 60 %. Il y a deux indications importantes à retenir de ces prévisions. Tout d'abord, l'Afrique, qui accuse les plus bas niveaux de consommation par habitant, n'apparaît pas comme une zone où la demande paraisse devoir beaucoup progresser. Deuxièmement, ce sont avant tout les pays développés, et en particulier les États-Unis, qui seront les grands bénéficiaires de l'expansion de la demande.

12. La demande de minéraux et métaux est fonction des besoins de matières premières de l'industrie et de la construction. Toutefois, cette relation n'est pas parfaitement stable et elle est influencée par la structure par produit de la production comme par les progrès de la technologie et les prix des autres biens entrant dans le processus de production. C'est ainsi que par suite des hausses de prix de l'énergie enregistrées dans les années 70, la proportion de minéraux utilisés dans les activités manufacturières a très nettement diminué dans les années 70 et 80. Dans les années 90, au contraire, la proportion de produits de base entrant dans le PIB est restée à peu près constante pour les principaux métaux, d'après la plupart des estimations⁹. Autrement dit, la demande mondiale de métaux a augmenté à peu près au même rythme que le PIB mondial. Cela dit, comme, dans le même temps, le taux de recyclage a augmenté, la demande de métaux primaires a progressé à un rythme légèrement plus lent¹⁰.

C. Les pays en développement dans la production et le commerce mondiaux des produits de base

13. Dans les années 70 et 80, les pays en développement ont vu diminuer leur part dans les exportations mondiales des produits de base. En moyenne triennale, celle-ci (Chine et anciens pays socialistes d'Asie non compris) est tombée de 31,5 % dans les années 1970-1972 à 25,4 % en 1990-1992, avant de se redresser un peu dans les années 90 pour atteindre 27,4 % (voir le tableau 2). On retrouve un profil d'évolution analogue pour les produits agricoles comme pour les métaux et minéraux.

14. Il importe de noter que les pays qui sont les plus tributaires des produits de base pour leurs recettes d'exportation sont généralement ceux qui ont essuyé les plus lourdes pertes de parts de marché au niveau mondial. Ainsi, que ce soit pour l'ensemble de l'Afrique, pour l'Afrique subsaharienne, pour les pays ACP ou pour les PMA, il n'y a pas eu de rebond au début des années 90, et le recul a été particulièrement brutal. La part de l'Afrique, par exemple, dans la valeur totale des exportations mondiales de produits de base n'a cessé de régresser pour tomber de 8,6 à 3 % entre 1970-1972 et 1996-1997, cependant que celle des PMA revenait de 4,7 à 1,2 %. Si l'Afrique avait conservé sa part des années 1970-1972 (et abstraction faite de toute incidence que cela aurait pu avoir sur les cours mondiaux), ses recettes annuelles moyennes d'exportation de la période 1996-1997 auraient été supérieures de 41,5 milliards de dollars au niveau effectivement enregistré. Pour les PMA, la différence aurait été de 26 milliards de dollars. Dans le même temps, les principaux pays en développement exportateurs de produits manufacturés ont accru leur part des exportations mondiales de produits de base, qui est passée de 9 à 12 %, et l'Union européenne a porté la sienne de 28 à 37 %. En valeur absolue, les exportations de produits de base de l'Afrique sont passées de 8 à 22 milliards de dollars par an en moyenne entre 1970-1972 et 1996-1997 et celle de l'Union européenne, de 26 à 276 milliards de dollars.

15. Toujours dans la même période, les pays en développement sont globalement devenus importateurs nets de produits de base, les marchés les plus dynamiques étant à cet égard ceux des principaux exportateurs de produits manufacturés, dont les importations de ces produits ont été multipliées par plus de 21, pour passer d'une moyenne annuelle de 5 milliards de dollars en 1970-1972 à 113 milliards de dollars en 1996-1997. Seules l'Amérique latine et l'Afrique subsaharienne affichent encore des excédents substantiels de leur balance des échanges de ces produits hors combustibles. Plusieurs pays en développement, d'Afrique en particulier, demeurent très tributaires des importations alimentaires, et cette dépendance s'est même accentuée.

1. Agriculture

16. Dans le secteur agricole, la production a progressé plus vite dans les pays en développement que dans les pays développés¹¹. Cela dit, dans les premiers, une bonne partie de ce supplément a été consommée sur

place, alors que dans les seconds il a été en majeure partie acheminé vers les marchés d'exportation. C'est là l'un des principaux éléments qui ont fait revenir la part des pays en développement dans les exportations agricoles mondiales de 31,7 % en 1970-1972 à 25,4 % en 1990-1992. En 1996-1997, elle était remontée à 27,4 %, chiffre néanmoins plus faible que 25 ans plus tôt.

17. Les mouvements observés dans les différentes régions sont très divergents. La part de l'Afrique dans les exportations mondiales accuse une chute spectaculaire tant pour les produits alimentaires que pour les matières premières agricoles, alors que celle de l'Asie s'inscrit en hausse pour les produits alimentaires et celle des pays en développement d'Amérique, pour les matières premières agricoles. En ce qui concerne les produits pour lesquels les pays en développement ont très nettement accru leur part, ce résultat est souvent attribuable à une forte poussée des exportations d'une poignée de pays où un gros effort a été fait sur ce plan. C'est le cas, par exemple, des exportations de volaille du Brésil, d'huiles végétales de la Malaisie et de l'Indonésie et de riz du Viet Nam.

18. On observe qu'en général les pays en développement qui transforment leurs matières premières au lieu de les exporter brutes ont constaté que le secteur des produits de base pouvait contribuer à leur développement et prennent des mesures pour en préserver ou améliorer la production. C'est ainsi que la Malaisie, qui transforme près de la moitié du caoutchouc qu'elle produit, a l'intention d'arrêter la baisse de sa production, qui a diminué de moitié en 10 ans, à mesure que les planteurs passaient à l'huile de palme. Par contre, l'Indonésie, qui exporte 92 % de sa production sans transformation, veut la réduire en abattant les vieux arbres¹².

19. Les pays développés ont gagné beaucoup de terrain sur les marchés mondiaux des produits agricoles, tout en restreignant l'accès à leurs propres marchés, par suite des subventions massives qu'ils ont accordées à leurs producteurs et à leurs exportateurs. Ils se sont aussi adjugé l'essentiel des échanges en plein essor de produits alimentaires transformés. Récemment, c'est dans ce secteur que l'expansion a été particulièrement impressionnante. Entre 1980 et 1996, les exportations de produits agricoles primaires et transformés des pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) ont progressé respectivement de 2,5 et 6,5 % par an en moyenne¹³. Les produits à haute valeur ajoutée du second groupe né-

cessitent d'importantes opérations de mélange, transformation et commercialisation, et en particulier des campagnes de promotion commerciale sous des noms de marque. Ce sont les marchés de ces produits qui sont les plus dynamiques depuis quelques années. Dans le cas des boissons tropicales, par exemple, la part des pays en développement dans les exportations mondiales (de produits bruts et transformés) est tombée de près de 85 % au début des années 70 aux alentours de 55 % au début des années 90. Sur les 15 dernières années, la part de l'Allemagne dans les exportations mondiales de café était passée d'environ 1 % à quelque 5 % et sa part dans les exportations de thé, qui était inférieure à un demi pour cent, a quintuplé. On observe une évolution analogue pour les épices : la part de l'Union européenne (UE), habituellement de l'ordre de 10 % au début des années 80, dépasse désormais les 15 %.

20. Un aperçu du secteur cacao suffira à illustrer cet état de choses. La part des pays producteurs de cacao dans les exportations mondiales diminue à mesure qu'on avance dans 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, elle s'établissait à 90, 44, 38, 29 et 4 % respectivement (voir le tableau 3). En outre, sur 15 ans, elle a baissé à tous les stades de la transformation. Pour celui qui est le plus lucratif de la filière cacao, à savoir le chocolat, les pays développés ont accru le volume de leurs exportations beaucoup plus vite que celui de leurs importations (tableau 4). Récemment, toutefois, la part des pays en développement dans les exportations mondiales de chocolat a augmenté, du fait d'une reprise des exportations de la Côte d'Ivoire et du Mexique et des exportations de pays intervenant depuis assez peu de temps sur le marché comme l'Indonésie et les Philippines. Malgré cela, les pays en développement n'ont fait que retrouver la maigre part – 4 % – du marché mondial qu'ils détenaient au milieu des années 80.

21. On pouvait penser que la libéralisation de l'agriculture engagée à l'issue du Cycle d'Uruguay accentuerait la hausse récente des parts des pays en développement dans les exportations agricoles mondiales, même si, on l'a vu, les principaux bénéficiaires de l'expansion en valeur absolue du commerce des produits alimentaires doivent être les pays développés. Et cependant, cinq ans après la fin du Cycle d'Uruguay, les mesures de soutien de l'agriculture, qui ont permis aux pays développés d'accroître leur part des exporta-

tions agricoles et exercé des effets préjudiciables sur les pays en développement, loin de diminuer, ont au contraire pris de l'ampleur. Il est très probable aussi que ces subventions ne sont pas étrangères à la lenteur avec laquelle les producteurs ont réagi aux baisses de prix dans les crises récentes.

22. Dans les pays de l'OCDE, le soutien total à l'agriculture est passé de 328,8 milliards de dollars en 1997 à 352,1 milliards en 1998 et à 361,5 milliards (chiffres provisoires) en 1999¹⁴, soit près de 10 fois le montant net des apports d'aide publique au développement (APD) des pays membres du Comité d'aide au développement (CAD) aux pays en développement, qui est revenu de 47 milliards de dollars en 1990 et 1995 à 38,5 milliards en 1998, plus de deux fois le montant des investissements étrangers directs (IED) dans ces pays, qui s'établissait à 166 milliards de dollars en 1998, et près des deux tiers des 553 milliards de dollars que le commerce agricole mondial atteignait au total en 1998¹⁵. En moyenne, les agriculteurs de l'UE, du Japon et des États-Unis ont reçu dans les 20 000 dollars d'aides en 1998. En proportion de leurs recettes brutes, les subventions sont passées de 31 % en 1997 à 40 % en 1999, pourcentage qui est à présent revenu à son niveau du milieu des années 80. Globalement, il semble bien que les agriculteurs des pays de l'OCDE aient gagné en 1999 deux tiers de plus environ que s'ils avaient vendu leurs produits aux prix des marchés mondiaux sans bénéficier d'aucun soutien budgétaire.

23. La pratique des prix minimum à l'importation à laquelle l'UE a recours dans le secteur des fruits et légumes est encore une mesure de soutien qui tend à freiner l'expansion des exportations des pays en développement. Pommes, mandarines, citrons, tomates, concombres et courgettes y sont soumis tout au long de l'année, 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.

2. Minéraux, minerais et métaux

24. En ce qui concerne les minerais et minéraux, la remontée des parts des pays en développement dans les exportations mondiales observée dans les années 90 peut être attribuée à une progression rapide de la part de ces pays (ceux d'Afrique exceptés) dans la production mondiale, due surtout à une expansion des investissements étrangers, en Amérique latine en particulier. De 1990 à 1995, leur part dans la production totale de

minerais et minéraux (hors combustibles) en valeur, au stade de l'extraction, est passée de 46,6 à 55,2 %. On peut s'attendre à ce que ce mouvement, qui a été particulièrement rapide pour les métaux, y compris l'or, se poursuive, car la prospection, qui est un bon indicateur des investissements et de la production futurs, s'est déplacée géographiquement des pays développés vers les pays en développement. Alors qu'en 1991 trois pays développés (Australie, Canada et États-Unis) représentaient 61 % des dépenses d'exploration des grandes compagnies minières, contre 35 % pour l'Afrique, l'Amérique latine et les pays en développement de la région de l'Asie du Sud-Est et du Pacifique, en 1998, les proportions s'étaient inversées pour s'établir à 37 et 56 % respectivement¹⁶. Les pays en développement ont aussi réussi à accroître leur part dans la production mondiale de métaux affinés, qui augmente régulièrement depuis plusieurs décennies et avoisine à présent celle qu'ils s'adjugent dans la production de minéraux non ouvrés¹⁷. L'exemple du secteur des minéraux et métaux montre que ces pays ont pu y mettre à profit leur avantage comparatif, à la différence de ce qui s'est passé dans le secteur agricole, où les subventions et autres mesures de soutien engendrent des distorsions phénoménales qui restreignent leurs possibilités de prendre pied sur de nombreux marchés. Du fait de 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 moins augmenté que leur part dans la production.

III. Les structures de marché et l'économie des produits de base

25. Le mode d'organisation des filières mondiales de produits de base, du stade de la production dans les pays exportateurs au commerce de détail sur les marchés de consommation est en pleine transformation, surtout dans le cas des produits agricoles.

26. Cette évolution peut s'analyser à trois niveaux, à savoir les marchés internationaux, les pays en développement exportateurs et les pays importateurs. Leur dénominateur commun est l'intégration plus poussée de la production et du commerce mondiaux entraînée par la pénétration des grosses sociétés transnationales et des grands groupes de sociétés de distribution, telles les chaînes de supermarchés, dans les structures de

production agricole des pays en développement (et des pays développés). Il y a quelques décennies, la domination des grandes sociétés sur l'économie mondiale des produits de base s'exerçait principalement à travers leurs interventions sur les marchés internationaux. À présent, et de plus en plus, elle se manifeste aussi par le fait qu'elles agissent directement sur ce qui est produit et les modalités de cette production. Tout en ouvrant peut-être des possibilités sans précédent à quelques producteurs et exportateurs, cette évolution exige des compétences beaucoup plus pointues en matière économique et commerciale de la part des gouvernements comme des entrepreneurs des pays en développement pour en tirer parti et en éviter les écueils.

27. Si difficile qu'il soit pour elles de soutenir la concurrence sur les marchés internationaux, les exemples de réussite ne sont pas rares parmi les entreprises des pays en développement. Le groupe thaïlandais Charoen Pokphand, par exemple, est un acteur de premier plan sur les marchés mondiaux de la volaille et de la crevette. Il a exporté ses techniques et ses savoir-faire d'éleveur au Mexique, pays qui présente le double avantage d'être membre de l'ALENA et proche des États-Unis. En dehors de la Thaïlande, le groupe a des bureaux commerciaux dans dix pays¹⁸.

A. Le niveau international

28. Au niveau international, la concentration des échanges et l'intégration verticale des grandes sociétés se poursuit. Au premier semestre de 2000, les industries alimentaires se classaient au troisième rang, derrière le secteur des télécommunications et celui de la production et la distribution cinématographiques, pour la valeur des fusions et acquisitions transnationales, avec des opérations atteignant presque 155 milliards de dollars¹⁹. Il y a aussi d'importantes fusions et acquisitions dans le secteur des métaux et minéraux : en 1998, elles s'étaient montées à 25 milliards de dollars, contre 12 milliards en 1996²⁰. En 2000, Alcoa a fusionné avec Reynolds, accentuant ainsi la concentration dans l'industrie de l'aluminium.

29. Des estimations récentes indiquent, par exemple, qu'en 1996 cinq sociétés transnationales s'adjugeaient près de la moitié du commerce mondial de café vert, contre 37 % environ en 1980. Pour la torréfaction et la préparation du café, la concentration est encore un peu plus poussée, et quatre groupes seulement représentent la moitié du marché. Pour le cacao, il y avait en 1980 à

Londres plus de 30 maisons de négoce, mais il n'en reste plus à présent qu'une dizaine, et à l'issue d'une série de fusions, les six principaux fabricants de chocolat se partagent 50 % des ventes mondiales. Dans le cas des huiles végétales, c'est encore par une série de fusions et acquisitions opérées dans les années 90 qu'un petit nombre de sociétés transnationales intégrées verticalement en sont venues à dominer la production, la distribution et le commerce international tant des graines oléagineuses que des huiles. Le secteur céréalier est lui aussi en cours de concentration, les quelque grandes sociétés existantes se transformant en groupes intégrés dont l'activité englobe le commerce, l'entreposage, la transformation et la minoterie. Au début de 1999, le premier exportateur des États-Unis, Cargill, a racheté l'activité de marchandage de Continental (qui était le deuxième). Dans la transformation du soja, quatre entreprises contrôlent 80 % de la branche aux États-Unis. Au Brésil, quatre entreprises contrôlent 60 % de la branche et en Argentine, six en contrôlent 65 %²¹.

30. Autre changement important dans le fonctionnement des marchés internationaux, les négociants ont disparu. Naguère, ils servaient de relais entre acheteurs et vendeurs, qui ne se connaissaient généralement pas et n'étaient pas au fait des prix, mais les technologies de la communication, et notamment l'Internet, ont maintenant comblé ces lacunes. Acheteurs et vendeurs peuvent entrer en contact beaucoup plus facilement et communiquer instantanément, ce qui accentue la concurrence pour les négociants et réduit leurs marges bénéficiaires.

31. L'intensification de la concurrence favorise ceux qui ont accès à des moyens de financement meilleur marché et ont une chaîne logistique de bonne qualité. La taille leur confère un avantage de ce double point de vue. Avec la déréglementation et la disparition des offices de commercialisation, les grandes sociétés qui disposent de moyens d'entreposage et de transport dans les pays producteurs peuvent exploiter leurs avantages financier et logistique, et même acheter le produit directement à l'agriculteur²².

32. Dans le cadre actuel, il faut davantage de moyens financiers, de technologies de pointe, notamment en matière d'information, et de savoir-faire pour soutenir la concurrence sur des marchés plus ouverts mais aussi plus sophistiqués. Les entreprises des pays développés disposent maintenant d'un avantage à tous ces égards.

B. Les pays en développement exportateurs de produits de base

1. Libéralisation, production et commerce

33. 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 financement²³. Ceux qui survivent ont souvent des liens avec des firmes étrangères, ce qui facilite l'entrée sur le marché, mais aussi l'accès aux moyens financiers indispensables. Deuxièmement, le secteur des produits a été ouvert à la participation directe de sociétés 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 a eu des répercussions sur les structures locales de production. Dans le même ordre d'idées, les produits transformés importés, la plupart du temps distribués sous des noms de marque connus et 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.

34. L'élimination des obstacles aux importations dans les pays en développement a entraîné des difficultés considérables pour les secteurs qui, dans ces pays, transformaient les produits de base. Par exemple, après la libéralisation des importations de concentré de tomate en 1994, le Sénégal, qui était exportateur de ce produit, a accru ses importations de l'Union européenne de 62 tonnes en 1994 à 5 130 tonnes en 1995. À Trinité-et-Tobago, les producteurs locaux de produits primaires et transformés se plaignent de ne pouvoir concurrencer les importations depuis que les obligations découlant des accords de l'OMC ont pris effet. Ceci est particulièrement vrai des fabricants de crème glacée, des producteurs de légumes et des éleveurs de porcs. Avec la suppression des taxes additionnelles, les importations de chou et de chou-fleur ont respectivement doublé et été multipliées par 50 en valeur entre 1997 et 1999²⁴. Dans le même temps, il est très difficile pour les pays en développement de concurrencer les exportations subventionnées des pays développés.

Les producteurs africains de viande ont perdu leurs marchés régionaux parce qu'ils ne pouvaient concurrencer les exportations subventionnées de l'Union européenne. Actuellement, l'un des principaux problèmes que connaît le Guyana en ce qui concerne les exportations tient à l'impact des livraisons de riz PL480 des États-Unis sur la part guyanienne du marché jamaïcain. En 1999, les livraisons de riz PL480 à la Jamaïque ont brutalement augmenté pour atteindre plus de 34 000 tonnes, contre 13 180 tonnes en 1998, et elles représentent donc plus de 45 % de ce marché²⁴.

35. 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 sociétés étrangères, en particulier les grandes sociétés, 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 publics 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 et par des négociants étrangers ayant facilement accès au crédit. Ceci est notamment dû au coût relativement élevé du crédit pour les opérateurs locaux et au fait qu'ils maîtrisent difficilement la logistique et la gestion des risques. Par exemple, 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 par des relations d'agent. Ce mouvement de concentration tient à deux facteurs : d'abord, le rôle croissant du transport du cacao en vrac, qui nécessite la collecte d'importantes cargaisons, et deuxièmement, l'accès aux moyens de financement²⁵. Le cachemire en Mongolie et le café au Burundi sont d'autres exemples de la domination des sociétés, principalement étrangères, qui ont accès au crédit. Dans le premier cas, de très grandes quantités ont été achetées par des négociants pour le compte de fabricants chinois bénéficiaires d'un prêt sans intérêt de 30 millions de dollars consenti par le Gouvernement pour l'achat de cachemire mongol à un prix considérablement plus élevé que celui que pouvaient payer les transformateurs locaux, pour lesquels

il n'est plus resté que de petites quantités²⁶. Au Burundi, le nombre des exportateurs a brutalement diminué. Les grands exportateurs locaux qui contrôlent la plus grande partie des ventes sont lourdement tributaires du financement étranger qui provient indirectement de maisons de négoce²⁷. Pour citer un autre exemple des difficultés de financement des exportateurs autochtones de produits de base, en République-Unie de Tanzanie, les sommes engagées par de 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 parapubliques²⁸. En définitive, ce renforcement de la présence des sociétés 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 aux pays producteurs.

36. Sur le plan positif, l'avantage le plus visible de la libéralisation a été, dans plusieurs pays, l'accroissement des prix producteurs 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 avaient évolué beaucoup plus favorablement dans les pays « à forte intervention » que dans les pays « à faible intervention²⁹ », de nombreuses observations empiriques mettent en évidence un accroissement ces dernières années des recettes des agriculteurs en pourcentage des prix à l'exportation. Un examen des effets de la libéralisation dans le secteur du coton en République-Unie de Tanzanie a montré que les agriculteurs étaient payés rapidement et en espèces, que les prix producteurs réels augmentaient et que les agriculteurs avaient vu leur part du cours mondial du coton croître légèrement. Du point de vue négatif, par contre, l'usage des intrants a décliné et la qualité du produit est tombée. La notation a perdu de son importance, et la mauvaise qualité n'était pas notée comme telle. Une autre conséquence négative a été la création par les négociants d'un trop grand nombre d'usines d'égrenage. Cela est dû en partie à l'excès des crédits bon marché qui ont été alloués grâce aux donateurs³⁰. En Afrique du Sud, les planteurs de tabac qui vendaient à l'Office de commercialisation du tabac sont maintenant confrontés à un acheteur monopoliste qui a réduit leurs marges. Les producteurs de fruits se plaignent des agents sans scrupules qui nuisent à la réputation du pays en envoyant des pommes, des poires et des pêches de mauvaise qualité sur les marchés européens. En ou-

tre, les agriculteurs ne disposent plus des statistiques, prévisions météorologiques et autres données que les offices bien organisés leur fournissaient auparavant³¹.

37. La déréglementation de l'agriculture a aussi affecté les marchés locaux de denrées alimentaires. Après la déréglementation en Afrique du Sud, les prix de ces denrées ont baissé de 0,3 % par an en termes réels durant la période 1995-1998, alors qu'ils avaient augmenté de 4 % par an les quatre années précédentes. Le nombre de nouvelles entreprises liées à l'agriculture est passé de 895 en 1993 à 1879 en 1997, les gros exploitants et transformateurs de produits agricoles ayant accès au crédit passant à l'horticulture et à l'élevage, des secteurs à plus forte valeur ajoutée. En raison du passage à une production à plus forte intensité de capital, les exploitants noirs n'ont pas disposé des ressources nécessaires pour adopter des techniques de production plus efficaces³².

38. On dit également que les producteurs des pays en développement reçoivent moins des sociétés internationales que ceux des pays développés pour le même produit. Par exemple, la société italienne Parmalat (qui détient également 23 % du marché sud-africain du lait) paie 17 cents le litre de lait à l'agriculteur et le vend 52 cents aux supermarchés. En Italie, où le prix de vente est similaire, l'agriculteur reçoit 48 cents. Bien que l'explication de cette différence ne soit pas évidente, on affirme qu'elle est due à l'importance des taxes, des frais de transport et des intrants³³.

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

39. 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 acheteurs³⁴.

40. Les réglementations sanitaires et de sécurité rigoureuses sont depuis de nombreuses années un sérieux problème pour les exportateurs des pays en développement. Par exemple, entre 1984 et 1994, des fruits et légumes en provenance des Caraïbes et d'Amérique latine ont été retenus environ 14 000 fois après l'analyse par la Food and Drug Administration des États-Unis parce qu'ils contenaient trop de résidus de pesticides. Les pertes totales résultant de ces détentions représentaient 95 millions de dollars³⁵. Le 31 août 1999, le Japon a engagé les pays exportateurs de viande à certifier que leurs exportations de viande avaient été traitées selon des normes sanitaires plus rigoureuses que celles en vigueur au Japon. Auparavant, les règlements exigeaient des exportateurs de viande qu'ils certifient que les produits exportés avaient été traités conformément aux règles en vigueur dans le pays exportateur³⁶. Dans le cas du poisson en Amérique latine, le coût de la modernisation des équipements et des installations de transformation nécessaire pour répondre aux critères du Plan d'analyse des risques aux points critiques est estimé à 300 000 dollars par société, ce qui représente un investissement total de 300 millions de dollars pour l'ensemble de l'Amérique latine³⁷. En Équateur, les plantations florales modernes nécessiteraient un investissement initial moyen de 200 000 dollars par hectare, en plus d'autres investissements qui sont la condition du succès, par exemple pour acquérir des technologies et des méthodes de commercialisation hautement complexes, et se conformer à des prescriptions commerciales très strictes³⁸. 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 sociétés étrangères prêtes à fournir les moyens financiers et le savoir-faire nécessaires.

41. Bien que les sources de financement extérieur soient en général des sociétés de pays développés, l'investissement étranger dans les filières de produits de base peut aussi provenir de grandes sociétés de pays en développement. La privatisation de l'agriculture a entraîné une augmentation de l'investissement étranger. Dans nombre de cas, cet investissement provient d'autres pays en développement. Par exemple, si la production chinoise de volailles a dépassé celle de la Thaïlande comme principal fournisseur de l'Asie, « le géant thaï de l'agroalimentaire, Charoen Pokphand Group (CP), qui a investi un milliard de dollars dans diverses entreprises en Chine, a produit 300 millions

des 3 milliards de poulets consommés par les Chinois en 1994. CP a aussi des usines d'aliments pour animaux et des installations d'élevage de poulets en Indonésie, à Singapour, en Malaisie et à Taïwan »³⁹. L'évolution est comparable en Afrique. Senwes, une ancienne coopérative sud-africaine convertie en société privée, est devenue l'un des plus gros opérateurs dont l'industrie de la noix de cajou au Mozambique⁴⁰. Les producteurs de produits de base 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 modernes. 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'aquaculture⁴¹.

42. Des investissements publics considérables sont également nécessaires pour satisfaire aux exigences des marchés. Ces investissements prennent souvent la forme d'appui institutionnel et technique, 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 boeufs à l'étranger⁴².

C. Les marchés de détail dans les pays importateurs

43. 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 la demande soit l'essor du commerce de détail moderne, en particulier des supermarchés⁴³. Aux exportateurs de produits « non traditionnels » comme les fruits et légumes frais, la grande distribu-

tion 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.

44. Une conséquence notable du développement et de l'internationalisation de la grande distribution est l'importance croissante des noms de marque au niveau mondial. Étant donné que les attributs d'un produit sont de plus en plus psychologiques, 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, 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 très rares. Les perspectives sont peut-être meilleures dans les domaines où les attributs des produits gardent un caractère plus « générique », par exemple pour les produits biologiques, dont la demande connaît actuellement une croissance rapide.

IV. Évolution récente de la coopération internationale dans le domaine des produits de base

45. Au cours des deux dernières années, deux accords internationaux sur les produits de base sont venus à expiration, à savoir l'Accord international de 1989 sur le jute et les articles en jute, et l'Accord international sur le caoutchouc naturel de 1995. Le 17 décembre 1999, il a été décidé de dissoudre l'Organisation internationale du caoutchouc naturel (OICN) et le 11 avril 2000, la liquidation de l'Organisation du jute a commencé. Toutefois, en ce qui concerne deux autres accords internationaux de produits, à savoir l'Accord international sur le café de 1994 et l'Accord international sur le cacao de 1993, qui viennent à expiration en 2001, des négociations intenses sont en cours pour

conclure de nouveaux accords prévoyant notamment une participation active du secteur privé aux activités.

46. Avec l'expiration de l'Accord de Lomé en 2000, ses mécanismes de financement compensatoire pour les fluctuations à court terme des recettes d'exportation, Stabex et Sysmin, et ses protocoles relatifs aux produits de base (excepté en ce qui concerne le sucre) ont pris fin. L'Accord de Cotonou, signé en juin 2000, qui a remplacé l'Accord de Lomé, a réuni les ressources de Stabex et Sysmin dans un compte spécial, qui doit être utilisé par les pays individuellement, pour compenser les déficits des recettes d'exportation de produits agricoles et de minéraux. Également en 2000, la Facilité de financement compensatoire et de financement pour imprévus et le Mécanisme de financement de stocks régulateurs du Fonds monétaire international (FMI) ont fait l'objet d'un examen. En avril 2000, le Comité monétaire et financier international du Conseil des gouverneurs du FMI a approuvé les décisions du Conseil visant à rationaliser l'éventail des mécanismes du FMI. Il est notamment envisagé de supprimer quatre mécanismes, y compris le Mécanisme de financement de stocks régulateurs, qui n'a pas été utilisé depuis 16 ans, ainsi que le volet « urgence » de la Facilité de financement compensatoire et de financement pour imprévus.

V. Conclusions

47. Il est clair que pauvreté et dépendance vis-à-vis des produits de base sont liées. Il faut donc tenir dûment compte dans le cadre des activités visant à réduire la pauvreté des problèmes relatifs aux produits de base. À cet égard, une revitalisation de la coopération internationale dans un nouveau cadre reposant sur le marché est nécessaire.

48. Il faut tenir pleinement compte de ces aspects du problème dans le cadre des négociations sur l'agriculture qui se déroulent à l'OMC. 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.

49. L'amélioration de l'accès aux marchés n'est toutefois pas suffisante en soi. Un renforcement de l'aide financière et technique est nécessaire pour remédier aux contraintes de l'offre, en particulier dans les pays les moins avancés. Cette aide devrait viser à améliorer la productivité, la commercialisation et la qualité. Des mesures d'appui sont en outre nécessaires en faveur des pays en développement tributaires des importations de produits essentiels.

50. Les activités des organismes de produits 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.

Notes

- ¹ « Proportion entre les prix à l'exportation et les prix à la consommation de certains produits de base exportés par les pays en développement » (TD/184/Supp.3), mai 1976.
- ² J. Morisset, « Unfair trade? The increasing gap between world and domestic prices in commodity markets during the past 25 years », *Étude économique de la Banque mondiale*, vol. 12, No 3 (1998), et calculs du secrétariat de la CNUCED concernant le marché du café.
- ³ Abstraction faite des produits de base « traditionnels », on retrouve aussi cette large marge entre les prix à la production dans les pays exportateurs et les prix de détail pour les fruits et légumes. En 1994, par exemple, « les acheteurs américains ont dépensé en moyenne 3,99 dollars par livre de haricots mange-tout, et les producteurs guatémaltèques ont touché dans les 18 cents par livre; pour les mangues, le consommateur américain a dépensé 99 cents par livre, et le producteur a touché

environ 8 cents ». Thrupp, L. A., *Bittersweet Harvests for Global Supermarkets: Challenges to Latin America's Agricultural Export Boom*, World Resources Institute, Washington, D.C., 1995, p. 77 à 81.

- ⁴ Cet écart croissant entre les prix versés aux producteurs et les prix payés par les consommateurs ne se limite pas aux produits faisant l'objet d'échanges internationaux et se retrouve pour ceux qui sont vendus sur le marché intérieur du pays producteur. Aux États-Unis, par exemple, le prix réel de marché d'un panier de produits alimentaires a augmenté depuis 1984 de 2,8 %, alors que leur valeur à la production a chuté de 35,7 %. S. Murphy, « Market power in agricultural markets: Some issues for developing countries », South Centre, Working Paper No. 6 (novembre 1999), p. 20.
- ⁵ Les voitures particulières exportées, par exemple, sont souvent montées à partir d'éléments importés. Certains de ces éléments ont parfois eux-mêmes été assemblés à partir de pièces importées. Les voitures, éléments de véhicules à moteur et moteurs à combustion interne représentent respectivement 5, 2,5 et 1 % du commerce international. En se contentant d'additionner ces chiffres, on surestime la part des articles entrant dans la fabrication des voitures et l'on sous-estime du même coup celle d'autres produits comme les produits de base, pour lesquels ce double comptage est beaucoup moins important.
- ⁶ Institut international de recherche sur les politiques alimentaires, « Are we ready for meat revolution? », *News and Views* (mars 1999), p. 6.
- ⁷ Voir M. Rosegrant et C. Ringler, « Asian economic crisis and the long-term global food situation », *Food Policy*, vol. 25 (2000), p. 243 à 254.
- ⁸ La part de l'Asie (à l'exclusion de la Chine et de l'Asie occidentale) dans les importations mondiales de produits alimentaires est passée de 7,1 % en 1980 à 10,8 % en 1995. Dans le cas des matières premières agricoles, elle est passée de 10,5 à 16,5 %, et c'est pour les minéraux et métaux qu'elle a le plus spectaculairement progressé, de 5,1 à 16,1 %, soit plus du triple.
- ⁹ Pour une analyse à plus long terme de l'intensité d'utilisation des métaux, voir P. Crowson, *Inside Mining* (Journal Books, Londres, 1998).
- ¹⁰ La hausse du taux de recyclage a été particulièrement frappante dans le cas du plomb, où la proportion de métal de récupération dans la production de plomb affiné est passée de 30 % en 1976 à 48 % en 1997, et dans celui de l'aluminium, où cette proportion est passée de moins de 18 à 25 % sur la même période. Voir Bureau mondial des statistiques du métal, *World Metal Statistics*, divers numéros.
- ¹¹ Banque mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde*, diverses éditions.

- 12 *The Economist*, 17 juin 2000, p. 132.
- 13 OCDE, *Les politiques agricoles dans les pays de l'OCDE : suivi et évaluation 2000*, Paris, 2000, p. 34.
- 14 Les chiffres relatifs au soutien à l'agriculture dans les pays de l'OCDE sont extraits de OCDE, *Les politiques agricoles dans les pays de l'OCDE : suivi et évaluation*, 2000, Paris, 2000.
- 15 OMC, *Rapport annuel 1999*, Genève, 1999, tableau 12.
- 16 Communiqués de presse annuels du Metals Economics Group, Halifax (Canada).
- 17 De 1975 à 1998, la part des pays en développement dans la production mondiale d'aluminium est passée de 9,7 à 31,9 %, dans le cas du cuivre, de 23,8 à 41,1 %, pour le plomb, de 15,4 à 30,2 %, pour le nickel, de 19,4 à 24,7 % et pour le zinc, de 14,7 à 38 %. Voir Bureau mondial des statistiques du métal, *World Metals Statistics*, divers numéros.
- 18 J. D. Burch Goss et R. Rickson, « Agri-Food restructuring and third world transnationals: Thailand, the CP Group and the global shrimp industry », *World Development*, vol. 28, No 3, p. 522 et 523.
- 19 « Business this week », *The Economist*, 8 juillet 2000, p. 29.
- 20 « Commodities get big », *The Economist*, 28 août 1999, p. 49.
- 21 S. Murphy, op. cit.
- 22 Une logistique plus perfectionnée permet également aux grandes firmes d'acheter de plus en plus en fonction des besoins, ce qui réduit le coût de la détention de stocks et transfère en amont les charges financières y afférentes. Les chocolatiers, par exemple, qui détenaient généralement des stocks couvrant un an ou plus, ont ramené cette couverture à quatre mois seulement. Voir M. Mosser « hot commodities », *Futures*, (Mai 1999), vol. 28, No 5.
- 23 Il convient de noter que cette atomisation ne s'est pas produite dans les pays développés. Par exemple, les offices canadien et australien de commercialisation du blé (en Australie, l'office a été privatisé et est devenu une société, Australian Wheat Board Ltd.) représentent environ un tiers des exportations mondiales de blé. L'Office canadien est un monopole : tous les agriculteurs doivent lui vendre leur blé et leur orge. Il approvisionne le marché mondial du blé à concurrence de 21 % et le marché mondial de l'orge à concurrence de 22 %. L'Office néo-zélandais de commercialisation des produits laitiers est à l'origine d'environ 30 % des exportations mondiales de ces produits.
- 24 Profil de pays présenté à la Réunion d'experts de la CNUCED sur *L'impact du processus de réforme dans l'agriculture*, Genève, 24-26 juillet 2000.
- 25 Christopher L. Gilbert, *Cocoa market liberalization, its effects on quality, futures trading and prices* (Londres, Cocoa Association, 1997).
- 26 « The cashmere crash », *The Economist* (14 août 1999), p. 55.
- 27 C. Ndayikengurutse, « Incidences de l'évolution des structures des marchés de l'offre et de la demande du 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.
- 28 N. Mwase, « 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.
- 29 CNUCED, *Rapport sur le commerce et le développement, 1998* (Genève, 1999), p. 162.
- 30 Gibbon, « Free competition without sustainable development? Tanzanian cotton sector liberalization, 1994/95 to 1997/98 », *Journal of Development Studies*, vol. 36, No 1 (octobre 1999).
- 31 « The boers' brave New World », *The Economist* (20 novembre 1999), p. 98.
- 32 Ibid.
- 33 « Brazil: Intermediaries take the biggest bite », *SUNS* (19 octobre 1999), p. 7.
- 34 Pour 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.
- 35 J. Hukportie, « Opportunities and niches for high-value income-elastic commodity production and trade », CNUCED, février 1997, p. 66.
- 36 *Bridges*, vol. 3, No 35 (6 septembre 1999).
- 37 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). Voir R. C. Wiefels, « 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 des exportations présentant un grand intérêt pour les pays en développement, Genève, 7-9 juillet 1999, p. 2.

- ³⁸ L. A. Thrupp, *Bittersweet harvest for global supermarkets: Challenges in Latin America's agricultural export boom*, (Washington, D.C., World Resources Institute, 1995), p. 39.
- ³⁹ Philip McMichael, « A global interpretation of the rise of the East Asian food import complex », *World Development*, vol. 28, No 3, p. 417.
- ⁴⁰ « The Boers's brave new world », *The Economist* (20 novembre 1999).
- ⁴¹ R. C. Wiefels, op. cit.
- ⁴² Organisation mondiale du commerce, « Examen des politiques commerciales : Argentine » (WT/TPR/S/47), p. 129 et 130.
- ⁴³ 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.

Tableau 1
Indices des prix courants et indices des prix corrigés (par la valeur unitaire des produits manufacturés exportés par les pays développés), par groupe de produits de base, 1970-2000

Année	1978-1981 = 100											
	Indice combiné		Boissons tropicales		Denrées de base		Oléagineux		Matières premières agricoles		Minéraux, minerais, métaux	
	Prix courants	Prix corrigés	Prix courants	Prix corrigés	Prix courants	Prix corrigés	Prix courants	Prix corrigés	Prix courants	Prix corrigés	Prix courants	Prix corrigés
1970	36,5	101,9	32,6	91,0	31,7	88,6	44,8	125,0	33,2	92,6	47,9	133,9
1979	89,9	94,9	110,9	117,0	75,4	79,6	111,9	118,1	98,7	104,2	97,4	102,8
1980	114,9	109,1	103,8	98,6	124,8	118,5	97,0	92,1	108,2	102,8	109,0	103,6
1981	95,3	95,3	85,3	85,3	99,8	99,8	91,2	91,2	93,2	93,2	93,6	93,6
1982	75,0	77,4	80,9	83,6	68,1	70,3	73,8	76,2	79,7	82,3	83,5	86,2
1983	79,7	86,1	84,5	91,2	71,8	77,5	88,7	95,7	85,3	92,0	87,4	94,3
1984	76,4	84,3	96,8	106,9	60,3	66,6	119,3	131,8	86,8	95,9	80,4	88,8
1985	67,6	74,6	88,0	97,2	52,0	57,4	82,9	91,5	78,9	87,2	77,3	85,4
1986	70,3	64,8	109,1	100,6	57,2	52,8	51,4	47,4	81,3	75,0	74,2	68,5
1987	72,3	58,7	71,3	57,9	60,8	49,4	60,5	49,1	95,5	77,6	85,8	69,7
1988	91,2	69,9	72,1	55,3	79,0	60,5	79,6	61,0	102,6	78,6	125,3	96,0
1989	91,9	71,0	61,6	47,6	83,7	64,7	70,4	54,4	104,2	80,5	125,3	96,7
1990	87,2	60,9	54,5	38,1	78,5	54,8	61,3	42,8	112,1	78,3	114,4	79,9
1991	81,1	56,6	50,1	35,0	73,3	51,2	66,3	46,3	105,8	73,9	103,6	72,4
1992	78,4	53,2	43,1	29,3	71,8	48,7	71,3	48,4	102,6	69,6	99,7	67,7
1993	75,0	54,0	45,7	32,9	72,3	52,0	71,3	51,3	95,5	68,8	84,3	60,7
1994	88,5	61,8	80,1	55,9	79,5	55,6	88,7	61,9	110,5	77,2	95,9	67,0
1995	97,3	62,0	80,9	51,6	84,2	53,7	97,8	62,3	127,1	81,0	115,2	73,5
1996	93,2	61,5	68,6	45,3	89,9	59,3	93,6	61,8	114,5	75,5	101,3	66,8
1997	93,2	66,1	91,5	64,9	86,8	61,6	92,8	65,8	102,6	72,8	101,3	71,8
1998	81,1	57,9	75,7	54,0	74,9	53,5	99,4	71,0	91,6	65,4	85,1	60,8
1999	69,6	50,5	59,8	43,4	61,4	44,5	76,2	55,3	82,1	59,5	83,5	60,6
2000 (I-VI)	70,9		55,4		61,9		63,8		78,9		93,6	

1978-1981 = 100

Année	Indice combiné		Boissons tropicales		Denrées de base		Oléagineux		Matières premières agricoles		Minéraux, minerais, métaux	
	Prix courants	Prix corrigés	Prix courants	Prix corrigés	Prix courants	Prix corrigés	Prix courants	Prix corrigés	Prix courants	Prix corrigés	Prix courants	Prix corrigés
Taux annuel moyen de croissance exponentielle (en pourcentage)												
		-3,0		-3,4		-3,4		-3,6		-1,7		-2,3
Part des pays en développement dans les exportations mondiales (en pourcentage)												
	1970-1972	31,5		69,0		25,4		33,5		32,3		30,9
	1996-1997	26,9		52,2		27,0		43,9		18,5		25,3
Pourcentage des exportations totales de produits de base des pays en développement (en pourcentage)												
	1970-1972	100,0		17,5		33,3		6,4		18,7		24,1
	1996-1997	100,0		13,0		44,7		11,2		10,6		20,5

Tableau 2
**Répartition du commerce mondial des produits de base,
 1970-1972, 1980-1982, 1990-1992, 1996-1997**

	<i>Valeur^a</i>							
	<i>Exportations</i>				<i>Importations</i>			
	<i>1970-1972</i>	<i>1980-1982</i>	<i>1990-1992</i>	<i>1996-1997</i>	<i>1970-1972</i>	<i>1980-1982</i>	<i>1990-1992</i>	<i>1996-1997</i>
Total mondial	91 978	351 200	533 714	743 237	102 339	391 903	591 988	802 124
Pays développés à économie de marché (PDEM)	54 066	224 168	364 983	483 705	76 968	258 226	427 679	533 324
États-Unis	11 431	55 419	68 537	91 121	12 123	35 810	53 263	80 139
Japon	1 003	3 663	5 005	9 089	10 682	40 822	71 518	89 961
UE (15)	25 982	112 366	215 233	275 963	47 166	157 376	269 729	318 081
Autres PDEM	15 650	52 720	76 208	107 532	6 997	24 218	33 169	45 143
Europe centrale et orientale	7 479	19 822	19 395	35 106	9 296	39 677	29 395	38 750
Pays en développement	30 433	102 082	149 336	224 426	16 075	86 597	134 914	230 052
Pays en développement sauf Chine et ex-pays socialistes d'Asie	28 972	97 724	135 715	205 842	14 691	79 827	125 192	208 526
Pays en développement sauf Chine, ex-pays socialistes d'Asie et pays asiatiques issus de l'ex-URSS	28 972	97 724	135 715	200 293	14 691	79 827	125 192	202 604
Afrique	7 867	17 600	17 507	22 427	2 792	18 364	18 835	22 787
Afrique subsaharienne	6 228	14 341	14 052	18 389	1 578	8 340	8 048	9 688
Asie	9 861	36 919	72 728	109 975	8 623	46 340	90 917	160 265
dont Chine	1 284	4 358	11 882	18 584	908	6 770	8 930	21 526
Inde	997	3 316	4 667	8 095	776	2 336	3 005	5 860
ANASE	4 224	21 460	29 894	36 261	1 732	9 236	20 095	30 715
Amérique latine	11 661	43 650	54 906	86 902	3 618	18 378	21 378	41 074
Europe	703	2 281	2 300	2 965	833	2 802	2 879	4 590
Océanie	341	1 632	1 895	2 159	208	713	904	1 336
Memo items								
Exportateurs de produits manufacturés	8 313	38 413	59 468	87 452	5 318	30 587	65 510	112 908
Pays ACP	7 751	18 101	18 518	23 187	2 195	10 245	10 309	12 389
Pays les moins avancés	4 364	8 814	7 722	8 913	1 264	5 068	6 184	7 075

^a En millions de dollars des États-Unis.

<i>Pourcentage</i>								
<i>Exportations</i>				<i>Importations</i>				
<i>1970-1972</i>	<i>1980-1982</i>	<i>1990-1992</i>	<i>1996-1997</i>	<i>1970-1972</i>	<i>1980-1982</i>	<i>1990-1992</i>	<i>1996-1997</i>	
100,00	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	Total mondial
58,8	63,8	68,4	65,1	75,2	65,9	72,2	66,5	Pays développés à économie de marché (PDEM)
12,4	15,8	12,8	12,3	11,8	9,1	9,0	10,0	États-Unis
1,1	1,0	0,9	1,2	10,4	10,4	12,1	11,2	Japon
28,2	32,0	40,3	37,1	46,1	40,2	45,6	39,7	UE (15)
17,0	15,0	14,3	14,5	6,8	6,2	5,6	5,6	Autres PDEM
8,1	5,6	3,6	4,7	9,1	10,1	5,0	4,8	Europe centrale et orientale
33,1	29,1	28,0	30,2	15,7	22,1	22,8	28,7	Pays en développement
								Pays en développement sauf Chine et ex-pays socialistes d'Asie
31,5	27,8	25,4	27,7	14,4	20,4	21,1	26,0	Pays en développement sauf Chine, ex-pays socialistes d'Asie et pays asiatiques issus de l'ex-URSS
31,5	27,8	25,4	26,9	14,4	20,4	21,1	25,3	
8,6	5,0	3,3	3,0	2,7	4,7	3,2	2,8	Afrique
6,8	4,1	2,6	2,5	1,5	2,1	1,4	1,2	Afrique subsaharienne
10,7	10,5	13,6	14,8	8,4	11,8	15,4	20,0	Asie
1,4	1,2	2,2	2,5	0,9	1,7	1,5	2,7	dont Chine
1,1	0,9	0,9	1,1	0,8	0,6	0,5	0,7	Inde
4,6	6,1	5,6	4,9	1,7	2,4	3,4	3,8	ANASE
12,7	12,4	10,3	11,7	3,5	4,7	3,6	5,1	Amérique latine
0,8	0,6	0,4	0,4	0,8	0,7	0,5	0,6	Europe
0,4	0,5	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	Océanie
					0,0			Memo items
9,0	10,9	11,1	11,8	5,2	7,8	11,1	14,1	Exportateurs de produits manufacturés
8,4	5,2	3,5	3,1	2,1	2,6	1,7	1,5	Pays ACP
4,7	2,5	1,4	1,2	1,2	1,3	1,0	0,9	Pays les moins avancés

Tableau 3
**Parts des pays producteurs et des pays importateurs de cacao
dans les exportations mondiales**

(En pourcentage)

<i>Produit</i>	<i>1984-1985</i>	<i>1994-1995</i>	<i>1997-1998</i>
<i>Fèves de cacao</i>			
Producteurs	93	93	90
Importateurs	7	7	10
<i>Pâte de cacao</i>			
Producteurs	77	36	44
Importateurs	23	64	56
<i>Beurre de cacao</i>			
Producteurs	43	40	38
Importateurs	57	60	62
<i>Poudre de cacao</i>			
Producteurs	41	33	29
Importateurs	59	67	71
<i>Chocolat et produits chocolâtés</i>			
Producteurs	4	2	4
Importateurs	96	98	96

Tableau 4
Tendances du commerce du chocolat et des produits chocolatés
 (En milliers de tonnes)

<i>Pays</i>		<i>1990-1991</i>	<i>1997-1998</i>	<i>Différence en pourcentage</i>
Belgique/Luxembourg	Importations	59	88	49
	Exportations	150	247	65
France	Importations	161	265	65
	Exportations	116	218	88
Allemagne	Importations	183	285	56
	Exportations	159	367	131
Italie	Importations	40	52	30
	Exportations	63	81	29
Pays-Bas	Importations	80	81	1
	Exportations	182	165	-9
Espagne	Importations	17	54	218
	Exportations	5	55	1 000
Suisse	Importations	21	17	-19
	Exportations	45	72	60
Royaume-Uni	Importations	134	146	9
	Exportations	106	146	38
États-Unis	Importations	119	195	64
	Exportations	58	114	97
Côte d'Ivoire	Exportations	6	5	-17
Brésil	Importations	–	19	Très importante à partir de 1996-1997
	Exportations	20	21	5