

Mondialisation et évolution des prix des produits agricoles

La mondialisation suscite un certain nombre de questions pour l'Afrique au sud du Sahara dont la plupart des pays exportent des produits primaires (produits agricoles en particulier) et importent la quasi-totalité des biens manufacturés.

Nous tentons de montrer dans cet article que si les théories traditionnelles du commerce international ont confiné (à tort ou à raison) la production des produits agricoles aux pays en développement, les cours relatifs de ces produits ont tendance à diminuer à long terme avec le phénomène de la mondialisation véhiculé le plus souvent par des firmes multinationales. Une vérification empirique nous permet de constater que pour la période 1961-1987, les prix à l'exportation de trois principaux produits agricoles exportés par l'Afrique subsaharienne (coton, café, cacao) ont une tendance à la baisse lorsqu'ils sont déflatés par un indice de la valeur unitaire des produits manufacturés.

Mots-clés : Mondialisation, biens agricoles, cours, blé, toile.

Dontsi

Université de Yaoundé II

Introduction

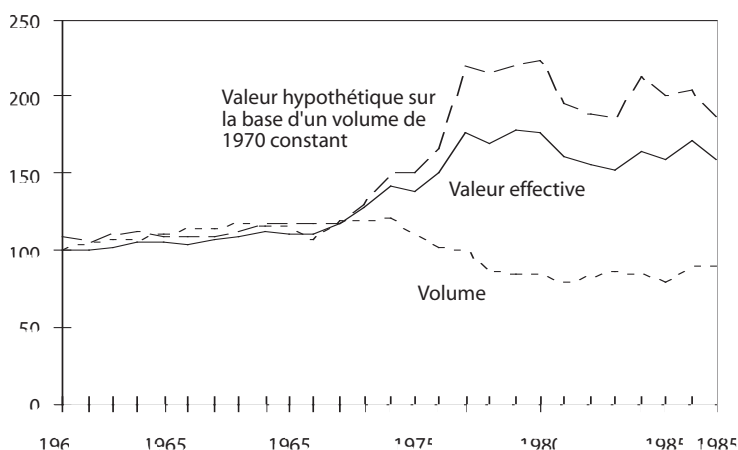
Bien que la majeure partie de la population africaine soit employée dans le secteur agricole, les Africains sont de plus en plus nombreux à avoir faim. Les graves pénuries alimentaires étaient exceptionnelles en 1960, mais elles sont désormais courantes. On estime que le quart de la population de l'Afrique subsaharienne (plus de 100 millions d'habitants) doit faire face à une insécurité alimentaire chronique. Par-dessus tout, l'Afrique connaît un problème d'approvisionnement. Il est indispensable d'accroître la production alimentaire de 4 % par an, mais ce taux ne sera suffisant que si on libéralise le commerce des denrées alimentaires au sein de l'Afrique (1).

En plus des denrées alimentaires, la production des produits agricoles d'exportation, objet du commerce international, a connu une décroissance du volume exporté de 1961 à 1987 comme le montre la figure 1 ci-après.

On peut alors se poser la question de savoir pourquoi le volume des produits agricoles décroît alors que celui des produits manufacturés venant des pays industriels augmente avec le temps.

(1) Banque mondiale (1989), *L'Afrique subsaharienne : de la crise à la croissance durable*, étude de perspectives à long terme, p. 8.

Figure 1
Volume et valeur des exportations agricoles
de l'Afrique subsaharienne, 1961-1987



Source : Banque mondiale, *l'Afrique subsaharienne : de la crise à une croissance durable*, étude de perspectives à long terme, 1989, p. 23.

En effet, les agriculteurs ne seront efficaces que si les incitations qui leurs sont offertes encouragent l'efficacité, "l'environnement propice" encourageant la production et l'efficacité dépendant très étroitement des cours mondiaux des produits agricoles.

Quel est alors l'impact de la mondialisation sur le cours des biens agricoles dans lesquels la plupart des pays de l'Afrique au sud du Sahara se sont spécialisés ?

C'est la question que nous nous proposons de traiter dans cet article.

Après avoir tenté de donner une définition de la mondialisation (I), nous essayerons d'examiner son impact sur les théories traditionnelles du commerce international (II). Une vérification empirique nous permettra enfin de confronter la théorie et l'évolution réelle des cours mondiaux des biens agricoles au fur et à mesure de la mondialisation de l'économie (III).

I. Définition de la mondialisation

On trouve dans la littérature économique un grand nombre de définitions de stratégies mondiales et de réflexions établissant un rapport entre celles-ci et d'autres stratégies internationales (2). Porter (1986 et 1990) oppose deux "extrêmes" dans la concurrence internationale en distinguant concurrence multiterritoriale et concurrence mondiale. Dans le premier cas, les entreprises actives au niveau international affrontent la concurrence dans chaque pays, indépendamment. Autrement dit, il s'agit là d'une concurrence internationale pays par pays. En revanche, dans la concurrence mondiale, la situation concurrentielle d'une entreprise dans un pays est fortement influencée par sa situation dans les autres pays (Porter, 1986).

(2) Hagedoorn John et Schakenraad Jos, « L'internationalisation de l'économie, les stratégies globales et les alliances technologiques » in Commission de l'Union européenne, Rapport final AST : la

De ce point de vue, les stratégies mondiales exigent un équilibre des activités internationales, à la fois dans un système d'ensemble et par pays. Afin de pouvoir faire face avec succès à la concurrence, les sociétés doivent opérer des choix sur la configuration et la coordination de leurs activités. La première concerne le choix de localisations pour leurs activités (concentrées ou dispersées), c'est-à-dire le degré de coordination. Dans cette optique, Porter définit une stratégie mondiale comme « celle par laquelle une firme cherche à gagner un avantage concurrentiel par sa présence internationale soit en adoptant une configuration concentrée, soit en coordonnant des activités dispersées, ou les deux » (Porter, 1986).

Une autre définition donnée par Porter est celle d'une stratégie par laquelle une entreprise tente de vendre « ses produits dans de nombreux pays et emploie pour cela une approche mondiale intégrée » (Porter, 1990).

On peut déduire de la réflexion d'Ohmae (1985) que la stratégie mondiale d'une entreprise doit être fondée sur une pénétration rapide, simultanée et en temps opportun du marché mondial. D'après Ohmae (1990), la stratégie mondiale semble destinée à parvenir à un avantage comparatif à l'échelle du monde entier sur les marchés mondiaux. Dans cette concurrence mondiale, les entreprises doivent également tenir compte des caractéristiques locales (Ohmae, 1990). Cet auteur, comme bien d'autres, affirme que le contrôle centralisé doit être remplacé par une approche de réseau, avec une organisation régionale de la firme proche des marchés.

Selon Ghoshal (1987), pour parvenir à une stratégie mondiale, les objectifs des sociétés multinationales (3) doivent être optimisés dans une optique planétaire. Du fait de la nécessité d'opérer des choix stratégiques entre ces objectifs, Ghoshal arrive à la conclusion qu'un haut degré de coordination est nécessaire ; ce qui implique, pour une entreprise mondiale, une structure caractérisée par un contrôle centralisé.

Kogut (1989) a critiqué à la fois cette perception de l'organisation centralisée mondiale d'une entreprise et le contenu même de la stratégie. L'auteur souligne la flexibilité des réseaux multinationaux et son importance pour les stratégies mondiales. Cette flexibilité est plus particulièrement liée :

- aux différences dans les marchés de facteurs, de produits et de capitaux ;
- au transfert de connaissance et d'innovation à travers l'entreprise ;
- à une plus grande puissance pour faire face aux concurrents et aux menaces du gouvernement.

Cette flexibilité donne aux entreprises, selon Kogut, la possibilité de fonctionner dans une structure « qui permet l'exploitation de possibilités inhérentes à un réseau de fonctionnement dans différents environnements nationaux ». Dans ce contexte, il faut également envisager les alliances (technologiques) stratégiques comme un des aspects de la flexibilité croissante que recherchent les entreprises, à la fois à l'intérieur et à l'extérieur.

*Communauté européenne
et la mondialisation de la
technologie et de
l'économie, DGXIII,
1994.*

(3) Objectifs stratégiques
compris en termes
d'optimisation du
comportement de
l'entreprise en matière
d'efficacité, des
opérations courantes, de
gestion des risques
inhérents à ces activités,
ainsi que de
développement des
capacités internes
d'apprentissage, afin
d'innover et de s'adapter
aux changements à venir.

Chez Bartlett (1986), une stratégie mondiale est définie comme « ... la stratégie tournée vers le monde qui recherche l'avantage compétitif en tirant parti d'une conception de produit standardisée, d'une fabrication à l'échelle planétaire et d'un contrôle centralisé des opérations mondiales ».

En résumé, une caractéristique essentielle de la mondialisation, dans son aspect contemporain, est l'essor de l'investissement direct à l'étranger partagé aujourd'hui par les trois pôles de la triade (Etats-Unis, Europe, Japon) ainsi que par les pays émergents (Asie de l'Est et Amérique latine).

C'est ainsi que les pays de l'Asie de l'Est et d'Amérique latine qui accueillaient 17 % des flux d'investissements directs mondiaux en 1990 en ont reçu 44 % en 1994. Entre 1990 et 1996, les investissements privés dans les pays émergents sont passés de 50 à 244 milliards de dollars. Tous ces investissements se font en termes de production comme d'innovation (4). Il a même été montré que l'investissement à l'étranger crée des emplois dans le pays d'origine. C'est ainsi qu'au cours des décennies soixante et quatre-vingts, une expansion des investissements américains à l'étranger a entraîné une rapide création des emplois aux Etats-Unis. On constate la même corrélation au Japon et en Suède, deux pays qui ont beaucoup investi à l'étranger dans des usines qui produisaient pour le marché national (Drucker, 1994).

La mondialisation, telle que nous venons de la définir, peut ainsi avoir une influence sur les prix des biens échangeables ; prix qui ont été déterminés par les théories traditionnelles du commerce international. En particulier, les cours mondiaux des produits agricoles qui constituent la majeure partie des exploitations de la plupart des pays africains au sud du Sahara peuvent être modifiés.

II. Mondialisation et théories traditionnelles du commerce international

Nous commencerons par une brève présentation de la théorie pure du commerce international avant d'examiner comment la mondialisation modifie les prix des produits déterminés par cette théorie.

A. Théorie pure du commerce international et prix mondiaux des biens

Dans cet article, nous nous limiterons à la théorie des avantages comparatifs (technologiques et factoriels).

Prenons l'exemple de deux pays, deux biens et deux facteurs de production ($2 \times 2 \times 2$). L'exemple classique du blé et de la soie correspond bien à notre cas. Les principales hypothèses du modèle sont :

- les rendements d'échelle sont décroissants ;
- il n'y a pas d'obstacles (contingentements, droits de douane, discrimination) aux échanges entre pays ;
- la concurrence est pure et parfaite dans chacun des pays, et elle conduit chaque pays sur sa frontière de production ; il y a donc plein-emploi des facteurs de production dans les deux pays.

(4) Banque mondiale (1997), *Rapport sur le développement dans le monde*.

Supposons qu'en autarcie la situation soit la suivante :

Pour produire un mètre supplémentaire de toile, il faut renoncer à 1 kg de blé dans le reste du monde et à 2 kg de blé dans le pays domestique (pays en développement spécialisé dans la production des biens agricoles).

Cela signifie que le "coût de production" de la toile (en quantité de blé) est plus élevé dans le pays domestique que dans le reste du monde.

Les mêmes hypothèses impliquent que pour produire 1 kg supplémentaire de blé, il faut renoncer à 1 m de toile dans le reste du monde et à 0,5 m de toile dans le pays domestique. Le coût de production du blé (en quantité de toile) est par conséquent comparativement plus élevé dans le reste du monde que dans le pays domestique. Le pays domestique possède alors un avantage comparatif dans la production de blé. C'est donc un pays agricole (5). Le reste du monde possède un avantage comparatif dans la production de la toile ; c'est un pays industriel.

Si le commerce international est autorisé, le pays domestique a intérêt à renoncer à la production de la toile et à produire beaucoup plus de blé avec les ressources libérées du secteur industriel. Il vendra le surplus du blé au reste du monde à un prix supérieur au prix d'autarcie. Soit P_{bm} , ce prix de libre-échange (P_{bd} et P_{br} étant respectivement les prix d'autarcie du blé dans le pays domestique et dans le reste du monde), on doit avoir :

$$P_{bd} < P_{bm} < P_{br}$$

soit :

$$0,5 \text{ m de toile} < P_{bm} < 1 \text{ m de toile}$$

De même, le reste du monde doit renoncer à la production de blé et produire davantage de toile dont une partie sera vendue dans le pays domestique à un prix supérieur au prix d'autarcie. Le prix mondial de la toile se situera entre les prix d'autarcie.

$$P_{tr} < P_{tm} < P_{td}$$

soit :

$$1 \text{ kg de blé} < P_{tm} < 2 \text{ kg de blé}$$

En augmentant la production de blé et en exportant le supplément, le pays domestique pourra donc disposer de la quantité initiale de blé et d'une quantité accrue de toile. Le même schéma se reproduira dans le reste du monde en ce qui concerne la toile et le blé respectivement.

En résumé, les deux pays ont intérêt à développer des rapports commerciaux. Naturellement, le déplacement des productions va modifier les coûts et les prix relatifs dans chaque pays jusqu'à ce que s'établisse un prix d'équilibre mondial ; par exemple 1 kg de blé = 0,7 m de toile. Le pays domestique exportera du blé ; bien pour lequel il possède un avantage comparatif et importera de la toile ; ou encore, ce qui n'est qu'une façon de dire la même chose, le reste du monde exportera de la toile et importera du blé. Cette situation est meilleure que la situation d'autarcie pour les deux pays (Mistral, 1994).

(5) Nous avons pris l'exemple du blé (un seul bien) mais avec un ensemble de produits agricoles (café cacao, coton...) le raisonnement restera le même.

Le modèle de Heckscher-Ohlin-Samuelson (H.O.S.) prolonge le modèle ricardien en indiquant la cause minimale, la différence minimale qui peut créer une différence de productivité comparée, et donc susciter l'échange.

L'idée principale de la théorie H.O.S. est que le développement des échanges extérieurs et l'exploitation des avantages comparatifs permettent sans doute d'accroître le bien-être général des nations, mais impliquent aussi dans chaque pays un déplacement des facteurs de production et une modification de leurs rémunérations relatives. Par exemple, si l'ouverture des frontières provoque dans le reste du monde une augmentation du prix relatif de la toile et l'exportation de toile (avec comme contrepartie l'importation de blé), il en résulte un accroissement des salaires et un recul du revenu agricole. Les titulaires de revenus de fermage dans le reste du monde peuvent se trouver "lésés" par l'ouverture des échanges et les importations de blé, et donc s'y opposer. Dans le pays partenaire, ce sont les entrepreneurs et les travailleurs de l'industrie de la toile qui résisteront à l'importation de toile.

De façon générale, les pays exportent les produits qui utilisent de façon intensive les facteurs de production dont ils disposent relativement en abondance et importent les produits qui utilisent de façon intensive les facteurs de production qui sont chez eux relativement peu abondants. Par exemple, un pays qui dispose de beaucoup de main-d'œuvre peu qualifiée et de peu d'ingénieurs importera des produits à fort contenu technologique. La démonstration s'appuie sur l'idée que si un facteur est relativement abondant, sa rémunération est plus basse (en termes relatifs et par comparaison aux autres pays). Donc la combinaison de facteurs de production privilégiera (relativement) ce facteur.

Reprenons l'exemple classique avec deux pays. Compte tenu des coûts relatifs, le reste du monde avait intérêt à développer la production de toile pour l'exportation et à importer du blé ; le pays domestique à exporter du blé et à importer de la toile.

On ajoute maintenant l'hypothèse vraisemblable que, dans les deux pays, la production de blé utilise beaucoup de terre et peu de travail, alors que la production de toile utilise peu de terre et beaucoup de travail. On peut alors examiner les conséquences de la libéralisation des échanges extérieurs sur la situation des facteurs de production. Dans le reste du monde, la production de toile augmente et la production de blé diminue. Dans le secteur du textile, qui se développe, le besoin de travail et le besoin de terre s'accroissent. Dans l'agriculture, qui recule, le besoin de travail et le besoin de terre diminuent. Compte tenu des différences des proportions de facteurs utilisées dans chaque production, au total la demande de travail augmentera et le besoin de terre reculera. Il en résultera donc une baisse du prix relatif de la terre et une augmentation du prix relatif du travail. Le travail sera "gagnant" et la terre sera "perdante" (toujours relativement à l'autre facteur). Dans le pays domestique, le mouvement sera symétrique. Le facteur travail sera "perdant" et le facteur terre sera "gagnant".

La libéralisation des échanges mondiaux conduit donc à une modification des plans de production et à une orientation des pays vers les produits pour lesquels ils disposent d'un avantage comparatif. Les pays gagnent aux échanges, en termes d'utilité finale ou de quantités de biens disponibles. Mais certains facteurs de production (c'est-à-dire aussi certains secteurs de production) peuvent se trouver pénalisés (en termes de niveau relatif de rémunération du facteur) par le déplacement des productions.

La théorie pure du commerce international étant ainsi brièvement rappelée, on peut se demander comment la mondialisation modifie le prix mondial des biens tels que définis ci-dessus et en particulier les prix mondiaux des produits agricoles (blé).

B. Mondialisation et prix mondiaux des biens

La mondialisation implique la délocalisation d'une partie de la production dans des pays d'accueil. C'est ainsi que l'essor des investissements étrangers directs (IED) intervenus dans les années quatre-vingts (6) est donné comme preuve du phénomène de mondialisation. Il est avancé que les entreprises multinationales ont contribué de façon déterminante à ce processus en étendant leurs réseaux d'entreprises au-delà des frontières nationales par la création de succursales et de filiales à l'étranger. Les échanges intra-entreprises sont souvent considérés comme un des effets des activités de production exercées à l'étranger par les entreprises multinationales en raison des transferts de facteurs de production qu'elles effectuent d'un pays à l'autre. La délocalisation de la production s'effectuant principalement par les firmes multinationales (FMN), on peut valablement affirmer qu'elle porte sur les biens industriels (la toile dans notre exemple) et non sur les produits agricoles (le blé).

- Les firmes multinationales délocalisent leur production non pas seulement en fonction de l'avantage comparatif du pays d'accueil (7) mais en fonction de leur profit, de l'exploitation de leur savoir-faire monopolistique sur de nouveaux marchés protégés afin de bénéficier des imperfections du marché mondial.

C.A. Michalet [1987] analyse les explications en termes de marché des firmes multinationales parmi lesquels celles qui ne sont pas liées à l'avantage comparatif. Il s'agit de :

- L'adaptation du produit à la demande du marché

Cette adaptation sera plus facile pour une filiale que pour la maison-mère, même si les coûts de production de la filiale sont plus élevés que ceux de la mère. Les particularités de la demande liées aux structures de goûts et de revenus, aux infrastructures pourront être mieux appréciées et satisfaites.

- Les barrières protectionnistes

Les théories traditionnelles de l'avantage comparatif sont essentiellement basées sur l'hypothèse du libre-échange. Mais malgré tous les efforts déployés par l'Organisation mondiale du commerce (OMC), les pays continuent à

(6) La moyenne annuelle des investissements directs des Etats-Unis à l'étranger est passée de 9,6 milliards de dollars entre 1980 et 1984 à 22,8 milliards de dollars entre 1985 et 1989. La moyenne annuelle des investissements effectués aux Etats-Unis a fait un bond identique dans le même temps puisqu'elle a été portée de 18,6 à 48,2 milliards de dollars (BRI, 1992).

(7) Il est vrai que les motivations en termes de marché combinent le plus souvent les avantages comparatifs détenus par les nations d'accueil (s'ils existent) et les avantages compétitifs que se sont constitués les firmes.

dresser des barrières sur leurs frontières pour différentes raisons. Avec la délocalisation d'une partie de la production de la toile dans le pays domestique, les barrières tarifaires et non-tarifaires de ce pays ne viendront plus limiter les ventes, mais pourront au contraire protéger les produits de la firme multinationale contre la concurrence des autres firmes du pays domestique. De même, la réduction des coûts de transport du pays d'origine au pays d'accueil permettra de diminuer les frais de livraison et de mise à disposition, ce qui contribue à élever une barrière naturelle contre la concurrence.

- La structure oligopolistique du marché

Celle-ci, qui limite la croissance d'une firme à celle de son marché, contraint les entreprises les plus dynamiques à chercher à l'extérieur, sur des marchés moins structurés et moins concentrés, de nouvelles opportunités de croissance. La première firme choisira la délocalisation d'une partie de ses activités de production sur la base de critères économiques ; ses concurrentes seront conduites, elles aussi, à créer des filiales à l'étranger afin de conserver leur taille relative par rapport à la première. On assiste ainsi à la projection à l'échelle mondiale de la concurrence entre firmes pour une branche et la constitution d'oligopoles de très grande dimension (Henner, 1997, 323).

Dans le même sens, Baran et Sweezy montrent que les oligopoles américains réalisent des profits très importants qu'ils ne peuvent réinvestir sur place, parce que les marchés sont verrouillés et fortement structurés, et parce que la législation antitrust américaine les empêche d'étendre leurs activités. La seule possibilité est alors d'investir ces surplus à l'extérieur pour échapper aux contraintes du marché américain. Ils veulent aussi bénéficier d'une forte rentabilité du capital si l'on considère l'hypothèse selon laquelle le taux de profit baisse au fur et à mesure qu'une économie capitaliste voit s'accumuler le capital.

Toutes ces différentes explications montrent que la mondialisation, véhiculée le plus souvent par les firmes multinationales, et qui porte en général sur les produits manufacturés, entraîne parfois la fabrication de ces produits dans des pays d'accueil qui ont un désavantage comparatif pour ces biens.

Ainsi donc, dans notre exemple ci-dessus, et malgré l'avantage comparatif du reste du monde dans la production de la toile, les FMN de ce pays vont délocaliser une partie de la production de la toile dans le pays domestique. Cela aura pour conséquence immédiate l'augmentation du prix mondial de la toile qui passe de P_{tm} (prix de libre-échange en cas de spécialisation totale) à P_{tmm} (prix de libre-échange avec une prise en compte du phénomène de mondialisation).

On a donc : $P_{tm} < P_{tmm}$

La relation ci-dessus est vérifiée puisqu'en effet une partie de la consommation mondiale de la toile est produite avec un désavantage comparatif élevé.

Le sens de variation du prix des produits industriels (toile) étant connu, on peut chercher à voir comment le phénomène de mondialisation agit sur les prix des produits agricoles qui ne font pas l'objet de délocalisation du pays domestique vers le reste du monde.

Pour cela, il faut faire remarquer que la production de la toile dans le pays domestique va dégager les ressources du secteur agricole (la terre et le travail). Ces ressources vont devenir rares et donc plus chères qu'en l'absence du phénomène de mondialisation dans le secteur agricole. Le prix mondial des produits agricoles (blé) va augmenter et passera de P_{bm} à P_{bmm} avec $P_{bm} < P_{bmm}$

Mais comme la fabrication de la toile nécessite très peu de terre et très peu de travail non qualifié (capital humain), contrairement à la production agricole, il est clair que l'augmentation du prix du bien agricole va être faible comparativement à celui des biens industriels. Le rapport prix des biens agricoles sur prix des biens industriels aura tendance à diminuer.

Ce rapport dépend des rendements d'échelle dans les deux secteurs.

Sous l'hypothèse de rendements constants dans les deux secteurs (hypothèse prise par les théories traditionnelles de l'échange international), tout facteur prélevé de l'agriculture et affecté au secteur manufacturier a le même rendement dans chacun des secteurs quelle que soit la quantité du facteur concerné. Toutefois, le rendement de chaque facteur de production ainsi prélevé est plus élevé dans l'agriculture que dans le secteur manufacturier (puisque le pays domestique possède un avantage comparatif pour le secteur agricole). Si on admet l'hypothèse selon laquelle les facteurs sont rémunérés à leur productivité marginale (concurrence pure et parfaite), le rapport prix du bien agricole sur prix du bien industriel sera constant au fur et à mesure que les facteurs sont affectés de l'agriculture vers l'industrie.

Le développement de l'avantage comparatif, dans le cadre d'une analyse d'équilibre général de production et de répartition par Haberler, nous permet de lever l'hypothèse de rendements constants. La présentation de Haberler en termes de coûts d'opportunité permet en effet de prendre en compte l'évolution des rendements d'échelle. Ceux-ci pourront être considérés comme constants, décroissants ou croissants ; ce qui impliquera des coûts d'opportunité respectivement constants, croissants et décroissants (Henner, 1989).

Sous l'hypothèse des rendements décroissants dans les deux secteurs, un facteur de production prélevé dans l'agriculture au profit de l'industrie aura un rendement plus élevé dans le deuxième secteur (où il n'y avait rien au départ) que dans le premier (où il y avait au départ abondance de ressources). Le prix du bien agricole ne va donc augmenter que très légèrement. Par conséquent, le rapport ci-dessus aura tendance à baisser. Mais au fur et à mesure que la mondialisation se développe (transfert des ressources du secteur agricole vers le secteur industriel), le taux d'accroissement de ce rapport y diminue. Il peut finir par augmenter.

Dans la réalité, la forme des coûts de production est en U ; de telle façon que les rendements d'échelle sont d'abord croissants avant de devenir décroissants. Ainsi, si on prélève une ressource du secteur agricole (qui se trouve déjà dans sa zone de rendements décroissants puisqu'utilisant toutes les ressources de la nation) pour l'affecter au secteur industriel (se trouvant encore sur la zone des rendements croissants), cette ressource aura un rendement très faible dans l'industrie. Le prix mondial du bien industriel aura tendance à augmenter très fortement. Le rapport prix des biens agricoles sur prix des biens industriels aura tendance à diminuer.

En résumé, la mondialisation de l'économie tend à faire augmenter les cours mondiaux des produits agricoles et à diminuer le rapport cours mondiaux des prix agricoles sur cours mondiaux des produits industriels.

On peut conclure que les pays producteurs des biens agricoles sont "perdants" dans le phénomène de mondialisation de l'économie.

III. Une vérification empirique

Les figures 2, 3, 4 et 5 obtenues pour quatre produits agricoles montrent qu'à l'exception du caoutchouc, les principaux produits agricoles (cacao, café, sucre) ont eu des prix croissants à long terme malgré quelques disparités conjoncturelles de court terme. C'est ainsi que les prix internationaux du cacao et du café ont eu tendance à augmenter de 1960 à 1977 malgré les accords internationaux tendant à stabiliser les prix de ces produits. En effet, seul le premier accord international sur le café a duré. L'accord sur le café s'est récemment heurté à deux problèmes sérieux, qui devraient resurgir à la fin de la crise actuelle. Premièrement, le principal consommateur, les Etats-Unis, ont remis en cause leur adhésion à l'accord. Deuxièmement, des quantités croissantes de café sont vendues hors contingent.

Figure 2
**Accords internationaux sur les produits de base :
fourchettes de prix et prix**

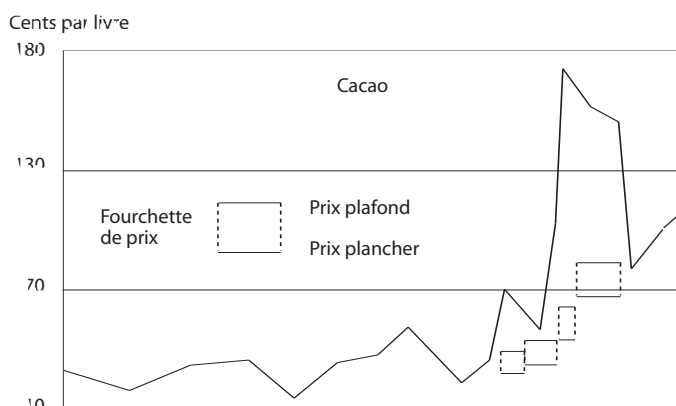


Figure 3

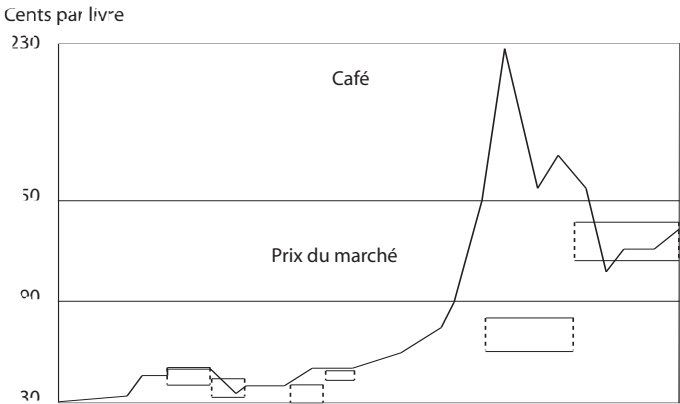


Figure 4

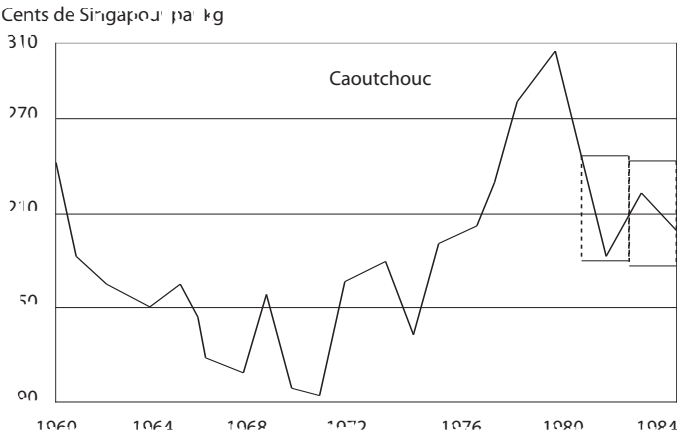
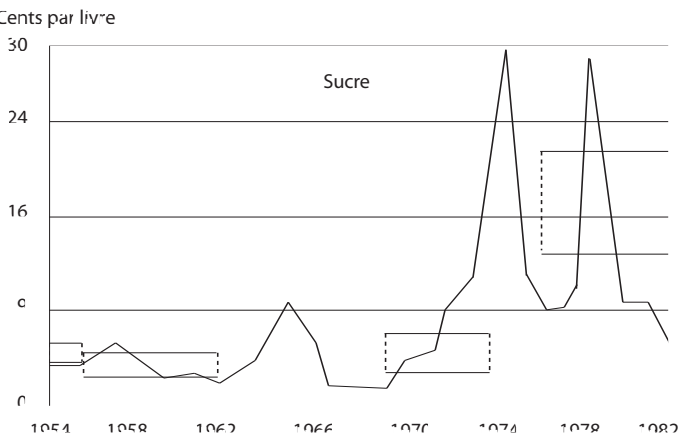


Figure 5



(8) Banque mondiale (1986), *Rapport sur le développement dans le monde*.

Les accords internationaux sur le cacao ont été presque totalement inopérants. Les derniers accords internationaux sur le sucre n'ont guère eu d'influence sur les cours mondiaux (8).

C'est ainsi que les prix du sucre ont eu tendance à augmenter de 1954 à 1979 malgré des disparités conjoncturelles. A partir de 1980, les cours internationaux des quatre produits agricoles étudiés ont connu une baisse sensible, mais cette baisse semble conjoncturelle puisque l'augmentation a été amorcée en 1981 pour le cacao, le café et le caoutchouc.

Le tableau suivant confirme cette tendance de prix des produits agricoles à long terme.

Tableau 1
Evolution des prix des produits agricoles, 1984-1991
(variation en moyenne en pourcentage annuel)

Nature des produits en dollars courants	1984-1989	1989	1990	1991
Produits alimentaires et boissons	- 1,9	- 5,9	- 7,6	- 2,9
Produits agricoles non alimentaires	0,1	- 0,1	1,0	- 4,5

Source : Banque mondiale, *Rapport annuel*, 1992, p. 41.

Note : Les prix des produits agricoles ont été pondérés par le volume total des exportations de ces produits provenant des pays en développement.

D'après ce tableau, les prix internationaux des produits agricoles non alimentaires, objet du commerce international, ont connu une légère hausse entre 1984 et 1989 malgré quelques baisses annuelles en 1989 et en 1991.

En ce qui concerne le rapport des prix des produits agricoles sur le prix des biens industriels, le tableau 2 montre que malgré quelques disparités conjoncturelles le taux de variation du rapport ci-dessous a été négatif pour la période de 1950 à 1984 (soit 34 ans) pour l'ensemble de l'agriculture et pour le cacao, le café, le thé, les céréales, les huiles et graisses.

Tableau 2
Hausse réelle du prix des produits agricoles 1950-1984
(en pourcentage moyen de variation annuelle)

	1950-1959	1960-1969	1970-1979	1950-1984
Ensemble de l'agriculture	- 2,92	0,00	0,01	- 1,03
Cacao, café, thé	- 2,08	- 1,26	7,46	- 1,13
Céréales	- 3,84	2,72	- 1,31	- 1,30
Huiles et graisses	- 3,73	- 0,73	- 0,81	- 1,29

Source : Banque mondiale (1986), *Rapport sur le développement dans le monde*, p. 8.

Les chiffres du tableau n° 2 sont corrigés de l'inflation au moyen de l'indice de la valeur unitaire des produits manufacturés de la Banque

mondiale. Cet indice est l'indice CAF des prix en dollars des exportations de biens manufacturés des pays industriels en direction des pays en développement. Les taux exponentiels de croissance ont été calculés au moyen d'estimations obtenues par la méthode des moindres carrés ordinaires (9). C'est dire qu'au fur et à mesure que le phénomène de mondialisation s'est accentué, les prix internationaux des produits agricoles non alimentaires ont augmenté dans le long terme tandis que le rapport prix des produits agricoles sur prix des biens industriels a eu une pente négative, toujours dans le long terme.

Le cas particulier de l'Afrique au sud du Sahara est donné par la figure 6 ci-après.

La pente à long terme (1961-1987) est négative pour le café et le coton. Elle est négative pour le cacao à partir de 1976.

(9) Banque mondiale (1986), *Rapport sur le développement dans le monde*, p. 8.

Figure 6
**Prix à l'exportation de trois principaux produits agricoles
exportés par l'Afrique subsaharienne**



Conclusion

Après une définition de la mondialisation de l'économie qui se résume en une délocalisation par des firmes multinationales d'une partie de leur production à l'étranger, nous avons constaté que celles-ci avaient un impact sur les prix des produits échangeables. En effet, les prix des biens déterminés à partir des théories traditionnelles du commerce international connaissent, avec le phénomène de mondialisation, une variation à la hausse. Cette augmentation de produits est beaucoup plus importante pour les biens manufacturés fabriqués par les pays industrialisés que pour les produits agricoles qui sont en majeure partie exportés par les pays pauvres. Dès lors, le rapport prix des produits agricoles sur prix des biens manufacturés a une tendance à la baisse quel que soit le type de rendement d'échelle considéré pour les deux secteurs.

Une confrontation de la théorie avec les faits a montré qu'à long terme, et malgré les accords internationaux, les cours des produits agricoles sont croissants, et que le rapport cours des produits agricoles sur les prix des biens manufacturés est décroissant.

Les pays en développement qui exportent en majeure partie les produits primaires en général et les biens agricoles en particulier vont donc s'appauvrir davantage avec le phénomène de la mondialisation. Ces pays ont donc intérêt à diversifier leurs exportations en cherchant la transformation totale ou partielle de leurs produits primaires avant exportation. Pour ce faire, ils doivent mener des politiques judicieuses de transfert de technologie du Nord vers le Sud afin d'augmenter la productivité dans le secteur manufacturier.

Références bibliographiques

- Banque mondiale (1997), *Rapport sur le développement dans le monde*, 1997.
- Banque mondiale (1989), *L'Afrique subsaharienne : de la crise à une croissance durable*, étude de perspectives à long terme.
- Bartlett C.A., *Building and managing the transnational : The organisational challenge*, in M.E. Porter (ed.), 1986.
- Bonturi M., Fukasaku K. (1993), « Commerce intrabranche et commerce intra-entreprise », *Revue économique de l'OCDE*, n° 20, printemps.
- Drucker P.R. (1994), « Trade lessons from the world economy », *Foreign Affairs*, volume 73, n° 1, janvier-février.
- Ghoshal S. (1987) « Global Strategy : An organizing framework », in *Strategic Management Journal*, vol. 8.
- Hagdoorn J. et Schakenraad J. (1994), « L'internationalisation de l'économie, les stratégies globales et les alliances technologiques », in commission de l'Union européenne, rapport final FAST : *la Communauté européenne et la mondialisation de la technologie et de l'économie*, DGXIII.
- Henner H. F. (1989), *Commerce international*, Domat Economie.
- Kogut B. (1989), « A note on global strategies », in *Strategic Management Journal*, vol. 10.
- Mistral J. (1994), « Echanges internationaux et croissance », *Après-demain*, n° 362, mars.
- Ohmae K. (1985), *la Triade : émergence d'une stratégie mondiale de l'entreprise* (traduit de : *Triad power : The coming Shape of Global competition*, 1985), Flammarion.
- Ohmae K. (1991), *l'Entreprise sans frontière : nouveaux impératifs stratégiques* (traduit de : *The Borderless world*, 1990), InterEditions.
- Porter M. (1986), (sous la direction de *Compétition in global industries*, HBS Press, Boston.
- Porter M., *l'Avantage concurrentiel des nations* (traduit de : *The competitive advantage of nations*, 1990, Free Press, New York), InterEditions.