

LES HAUTS ET LES BAS

Comment la volatilité des prix des produits empêche la réduction de la pauvreté, et ce que l'on peut faire.

© 2008 Institut international du développement durable (IIDD)

Publié par l'Institut international du développement durable

L'Institut international du développement durable (IIDD) contribue au développement durable en formulant des recommandations sur les politiques concernant le commerce et les investissements internationaux, les politiques économiques, les changements climatiques, la mesure et l'évaluation et la gestion durable des ressources naturelles. Nous nous servons de l'Internet pour faire rapport sur les négociations internationales et partager le savoir que nous avons acquis lors de projets exécutés en collaboration avec des partenaires internationaux; il en résulte une recherche plus rigoureuse, un développement des capacités dans les pays en développement et un meilleur dialogue entre le Nord et le Sud.

L'Institut a pour vision un mieux-vivre durable pour tous, et pour mission d'assurer un avenir durable aux sociétés en favorisant l'innovation. L'IIDD est un organisme de bienfaisance enregistré au Canada, et visé par l'alinéa 501(c)(3) de l'*Internal Revenue Code* des États-Unis. Il bénéficie de subventions de fonctionnement de base du gouvernement du Canada, qui lui sont versées par l'Agence canadienne de développement international (ACDI), le Centre de recherches pour le développement international (CRDI) et Environnement Canada, ainsi que du gouvernement du Manitoba. Des fonds de projet lui sont également accordés par différents gouvernements, au Canada comme à l'étranger, des organismes des Nations Unies, des fondations et des entreprises privées.

LES HAUTS ET LES BAS : COMMENT LA VOLATILITÉ DES PRIX DES PRODUITS DE BASE EMPÊCHE LA RÉDUCTION DE LA PAUVRETÉ, ET CE QUE L'ON PEUT FAIRE.

PAR OLI BROWN, ALEC CRAWFORD ET JASON GIBSON

TRADUIT DE L'ANGLAIS AU FRANÇAIS PAR JACINTHE ROY.

JANVIER 2008

ISBN 978-1-894784-11-5

iidd Institut international du développement durable
International Institute for Sustainable Development

Institut international du développement durable, 161, avenue Portage est, 6^e étage, Winnipeg (Manitoba) Canada R3B 0Y4

Téléphone : +1 (204) 958-7700 Télécopieur : +1 (204) 958-7710 Courriel : info@iisd.ca Site web : <http://www.iisd.org/>

S'attaquer à la volatilité des prix des produits de base

Le présent document est une synthèse d'un projet plus important, commandité par le gouvernement de la Norvège, portant sur les options stratégiques afin de s'attaquer au problème de la volatilité des prix des produits de base. Le titre des documents stratégiques approfondis et des études de cas mentionnés dans le présent document et leurs auteurs apparaissent à l'annexe 2. Il est possible de consulter les documents stratégiques et les études de cas complets sur le site Web de l'IIDD à : <http://www.iisd.org/markets/policy/price.asp>

Sommaire

La volatilité des prix des produits de base est un problème important pour les pays et les producteurs qui dépendent des produits de base. Nous estimons que deux milliards de personnes, soit près du tiers de la population mondiale, dépendent de la production de produits primaires comme le riz, le coton et le cuivre. À l'échelon familial, les agriculteurs et les travailleurs dépendent de la production de produits de base pour en tirer les revenus monétaires qui leur permettent de payer les aliments, les frais de scolarité et les soins de santé. À l'échelon national, 95 des 141 pays en développement tirent au moins la moitié de leurs recettes en devises étrangères de l'exportation des produits de base.

Mais, à court terme, le prix des produits de base est très volatil et peut parfois varier jusqu'à 50 p. 100 au cours d'une même année. Pour ne rien arranger, la volatilité des prix augmente d'un bout à l'autre d'un large éventail de produits de base. Au cours des 30 dernières années, il y a eu autant de flambées des prix dans l'éventail de produits de base qu'au cours des 75 années précédentes. De toute évidence, le faible prix des produits de base entraînera une baisse du revenu des agriculteurs et du nombre d'emplois disponibles pour les travailleurs. Mais des prix volatils ont également des effets négatifs sur les sources de revenu. L'incertitude découlant de l'instabilité des prix complique la planification financière et la gestion environnementale des pays et des producteurs tributaires des produits de base, accroît la dépendance aux produits de base et élargit les inégalités existantes.

En attendant, à plus long terme, nous avons assisté à une diminution des prix des produits primaires par rapport au prix des produits manufacturés, ce qui fait qu'il devient de plus en plus dispendieux d'investir dans la

technologie et d'acheter d'autres produits finis. Les producteurs de produits de base sont donc condamnés à l'immobilité.

Du même coup, la consolidation survenue entre les négociateurs de produits de base à l'échelle multinationale a fait en sorte que les principaux pays producteurs de produits de base ont perdu leur emprise sur le marché. Les tendances vers l'augmentation de la volatilité des prix, le glissement des prix relatifs et le changement de pouvoir le long de la chaîne d'approvisionnement des produits de base ont laissé les pays et les producteurs tributaires des produits de base dans une situation précaire, en lutte avec le double problème de faibles rendements et de risques élevés.

Depuis le tournant du millénaire, les risques auxquels sont confrontés les producteurs de produits de base ont été partiellement maquillés par les prix élevés de certains produits de base. Mais le problème fondamental auquel font face les producteurs de produits de base, à savoir la volatilité intense des prix du marché, n'a pas été éliminé. Dans certains secteurs, le prix relativement élevé des produits de base empêche les pays et les producteurs de produits de base (et la communauté internationale) de voir les dangers qui se cachent derrière les incertitudes des marchés.

Au cœur du problème lié au prix des produits de base se trouve la nature imparfaite des marchés des produits de base. L'idéal théorique d'un équilibre de marchés où l'offre comble la demande est rarement, voire jamais, atteint parce que les forces de l'approvisionnement en produits de base et de la demande réagissent de façon inflexible à la fluctuation des prix. Mais ce n'est pas la volatilité des prix en tant que telle qui est le problème, c'est plutôt la volatilité des revenus nationaux et individuels qui freine la

SOMMAIRE

planification à long terme, qui dirige la dépendance aux produits de base, qui élargit l'inégalité et qui mène à la détérioration de l'environnement.

Nous reconnaissons pourtant depuis des décennies les problèmes causés par la volatilité du prix (et du revenu) des produits de base. Nous avons tenté à maintes reprises de venir en aide aux pays en développement pour la gestion de la volatilité des prix. La volatilité des prix des produits de base est un problème important, mais il n'est pas désespéré. Nous connaissons bien les outils économiques fondamentaux nécessaires pour aider les producteurs de produits de base à obtenir un revenu beaucoup plus prévisible et nous les comprenons mieux qu'auparavant, et certaines variances novatrices sont en voie de conception. Dans le présent document, nous examinons en profondeur l'expérience, les problèmes et les promesses découlant de cinq types d'outils économiques différents : la gestion de l'offre, la gestion des recettes nationales, la gestion du risque des prix basés sur le marché, le financement compensatoire et les initiatives commerciales de rechange.

Il est important que les pays et les producteurs tributaires des produits de base puissent avoir des revenus prévisibles s'ils veulent échapper au cycle de la dépendance aux produits de base qui, à son tour, fait partie intégrante d'une plus grande stabilité économique et de la réduction de la pauvreté. L'expérience nous mène à quatre conclusions :

1. Il n'y a aucune « solution miracle » – il n'existe aucune politique qui traite de tous les aspects de la volatilité du prix des produits de base.
2. Les interventions sur le plan de la stabilisation des prix ou des revenus peuvent créer leurs propres dangers moraux et la distorsion des marchés.

3. Les contraintes sur le plan de l'approvisionnement, comme l'accès limité aux connaissances et la médiocrité des infrastructures, sont des obstacles qui perdurent.
4. Malgré les déficits, nous avons des options qui fonctionnent – dans les bonnes circonstances

Les décideurs doivent s'attaquer aux risques bien réels auxquels font face les pays et les producteurs tributaires des produits de base. Si la communauté internationale est réellement engagée envers la réduction de la pauvreté, alors il faut prendre des mesures décisives et réfléchies maintenant plus que jamais. Si nous tenons compte des sept lignes directrices suivantes, nous pouvons faire en sorte que les futures interventions stratégiques soient plus cohérentes et qu'elles aient plus de succès que les initiatives antérieures :

1. Rechercher des politiques complémentaires.
2. Faire participer les intervenants à tous les échelons.
3. Ne pas sous-estimer l'importance du secteur privé.
4. Rester le plus simple possible.
5. Traiter des dangers moraux potentiels en intégrant la stabilisation du revenu dans un programme de développement rural ou de diversification plus élargi.
6. Incorporer la souplesse dans les programmes.
7. S'assurer que la portée d'organismes de mise en œuvre corresponde à l'étendue des objectifs de la politique.

Remerciements

Nous aimerions tout d'abord reconnaître le soutien généreux du gouvernement de la Norvège, sans qui le présent projet n'aurait pas été possible. Nous remercions chaleureusement tous les auteurs des documents de référence utilisés dans le cadre du projet : Samuel Asfaha, Willings Botha, Vijaya Switha Grandhi, Adrian Hewitt, Hank Lim, Tom Lines, Moses Masiga, Véronique McKinnon, Chandan Mukherjee, Nelson Nsiku, N.C. Pahariya, Jason Potts, Alice Ruhweza, Alejandra Ruiz-Dana, Lamon Rutten, Lim Tai Wei et Frida Youssef.

Nous aimerions également remercier Adam Gross, Olle Östensson, Leonela Santana-Boado et Chris Wunderlich pour avoir fait part de leurs commentaires sur les ébauches successives du présent document, et au concepteur graphique Darryl Hartle. Le Advocacy Project (<http://advocacynet.org/>), Amelia Bookstein et David Cohen ont généreusement fourni certaines des images utilisées dans le présent document et Chris Charles a géré le projet d'une main de maître depuis ses débuts.

ABBREVIATIONS ET ACRONYMES

AIP	Accord international sur les produits de base (ICA)	OIT	Organisation internationale du travail (ILO)
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (UNCTAD)	OMD	Objectifs du Millénaire pour le développement (MDG)
É.-U.	États-Unis (US)	ONU	Organisation des Nations Unies (UN)
FC	Financement compensatoire (CF)	OPEP	Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP)
FCP	Fonds commun pour les produits de base (CFC)	PMA	Pays les moins avancés (LDC)
FIC	Fondo de Innovación para la Competitividad (Fonds de compétitivité et d'innovation)	R.-U.	Royaume-Uni (UK)
FMI	Fonds monétaire international (IMF)	SIG	Système d'informatique géographique (GIS)
FNR	Fond national de revenu (NRF)	STABEX	Système de stabilisation des recettes d'exportation (Stabilization of export earnings program)
FOB	Franco à bord (FOB)	UE	Union européenne (EU)
MFC	Mécanisme de financement compensatoire (CFE)	USDA	United States Department of Agriculture (ministère de l'agriculture américain)

TABLE DES MATIÈRES

Abréviations et acronymes	3
1. Le problème du prix des produits de base	4
2. Des facteurs multiples dirigent la volatilité du revenu	8
3. Les problèmes liés à l'imprévisibilité	10
4. Il est temps de renverser la tendance	12
5. Options stratégiques	14
A. Gestion de l'offre.....	14
B. Gestion des recettes nationales.....	18
C. Gestion du risque des prix basés sur le marché.....	22
D. Financement compensatoire.....	26
E. Initiatives commerciales de rechange.....	30
Résumé des options stratégiques.....	34
6. Conclusions	36
Annexe 1 : Principaux termes	38
Annexe 2: Documents d'orientation et études de cas	40
Notes de fin de document	41

1 Le problème du prix des produits de base

Comment pouvons-nous faire face à ce problème? Le prix du coton est trop faible pour que nous puissions garder nos enfants à l'école, acheter des aliments ou payer les soins de santé. Certains agriculteurs partent déjà. Une autre saison comme celle-ci, et notre collectivité sera détruite.

— Brahima Outtara, producteur artisanal de coton, village de Logokourani, province de Lerabe, Burkina Faso¹



Femme travaillant dans une rizière du village de Ngenge, en Ouganda – David Cohen, 2006

DÉPENDANCE

La volatilité des prix des produits de base est un problème important pour les pays et les producteurs qui dépendent des produits de base. Nous estimons que deux milliards de personnes, soit près du tiers de la population mondiale, dépendent de la production de produits primaires comme le riz, le coton et le cuivre². À l'échelon familial, les agriculteurs et les travailleurs dépendent de la production de produits de base pour en tirer les revenus monétaires qui leur permettront de payer les aliments, les frais de scolarité et les soins de santé. À l'échelon national, 95 des 141 pays en développement tirent au moins la moitié de leurs recettes en devises étrangères de l'exportation de produits de base³. En 2003, le coton représentait 72,7 p. 100 des recettes d'exportation du Mali, et le pétrole brut représentait 89,7 p. 100 des recettes d'exportation de la Guinée équatoriale⁴. Dans ces pays, le système d'impôts des particuliers est souvent inefficace, alors les tarifs et les taxes à l'exportation représentent une source importante de revenus pour le gouvernement.

Produit primaire – Produit de base à l'état brut ou non transformé, comme le minerai de fer. En revanche, la fonte brute est considérée comme un produit semi-transformé et la poutre d'acier est un produit fabriqué.

Extraction de l'or en République démocratique du Congo – Amelia Bookstein, 2006



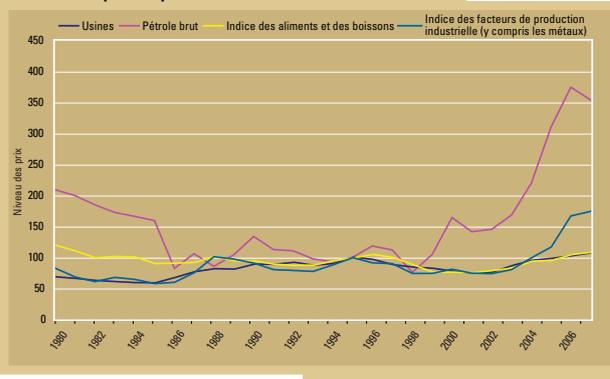
VOLATILITÉ

À court terme, le prix des produits de base est très volatil et peut parfois varier jusqu'à 50 p. 100 au cours d'une même année⁵. Ainsi, entre 1983 et 1997, le prix des grains de café robusta sur le marché mondial a oscillé entre 40 p. 100 et 195 p. 100 par rapport à la moyenne⁶. D'août 2003 à mars 2004, le prix mondial des grains de soja a augmenté pour passer de 237 \$ US à 413 \$ US la tonne, représentant une augmentation de 74 p. 100, seulement pour retomber sous la barre des 256 \$ US la tonne au cours des 24 mois⁷ suivants.

Pour ne rien arranger, la volatilité des prix augmente d'un bout à l'autre d'un large éventail de produits de base. Depuis les années 1970, il y a eu autant de flambées des prix dans l'éventail de produits de base qu'au cours des 75 années précédentes⁸. La fluctuation imprévisible des prix peut réduire considérablement les revenus nationaux, coûter des millions d'emplois et rendre les cultures commerciales des producteurs presque sans valeur d'un seul coup fatal.

Les producteurs les plus pauvres sont les plus durement touchés par la volatilité des prix des produits de base puisqu'ils ont peu de ressources et de filets de sécurité sociaux sur lesquels retomber lorsque les prix des produits de base se retournent contre eux⁹. Ainsi, les 25 millions de ménages qui dépendent de la production de café sont confrontés à de graves problèmes lors d'une baisse soudaine du prix du café. Par exemple, entre 2000 et 2004, le prix du café est passé de 1,20 \$ US la livre pour se situer entre 0,75 \$ US et 0,45 \$ US la livre. Au Nicaragua, des travailleurs agricoles ont été forcés de migrer vers des zones urbaines appauvries, entraînant une réduction marquée de leur qualité de vie. L'augmentation de l'inégalité des revenus qui en a découlé a non seulement eu des répercussions importantes sur le plan individuel, mais a également miné la croissance économique générale, créant ainsi un cycle d'effet en retour potentiellement catastrophique¹⁰. À l'échelle nationale, la fluctuation des revenus rend la planification financière extrêmement difficile. Lorsque le prix du soja a connu des fluctuations importantes entre 2003 et 2006, le Paraguay, qui est le quatrième plus grand exportateur de soja au monde, a vu la valeur des exportations de soja augmenter puis chuter de plus de 400 millions de dollars américains¹¹.

Indices des prix des produits de base et manufacturés (1995=100)

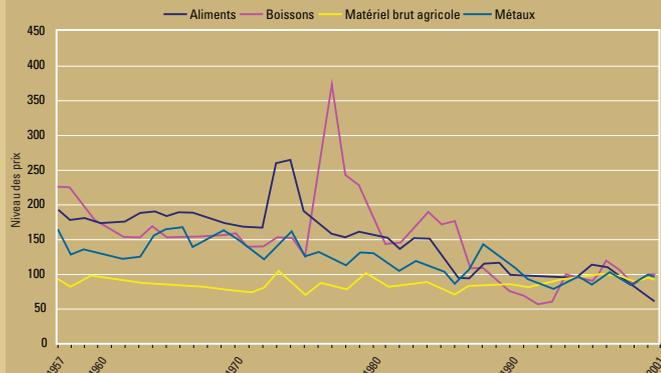


AU MILIEU D'UNE RÉALITÉ COMPLEXE

À plus long terme, les prix des produits primaires ont été en chute libre par rapport au prix des produits manufacturés. Entre 1986 et 1999, le volume des exportations des produits de base en provenance des pays les moins avancés (PMA) a augmenté de 43 p. 100. Toutefois, le pouvoir d'achat de leurs exportations n'a progressé que de 3 p. 100¹². En d'autres mots, les producteurs de produits primaires ont dû produire davantage pour obtenir le même revenu. Les producteurs de produits de base sont donc condamnés à

l'immobilité, ce qui fait qu'il est de plus en plus dispendieux pour les producteurs d'investir dans les technologies et d'acheter d'autres produits finis. En 2001, l'Organisation des Nations Unies (ONU) a estimé que pour chaque dollar que l'Afrique subsaharienne a reçu en aide depuis 1970, 0,50 cents ont été perdus à cause de la détérioration des conditions du commerce¹³.

Prix relatif des produits de base, 1957–2001



En même temps, la consolidation entre les négociateurs de produits de base multinationaux a fait en sorte que les principaux pays produisant des produits de base ont perdu leur emprise sur le marché. Les programmes d'ajustement structurel et de libéralisation des marchés mis de l'avant par les donateurs internationaux dans les années 80 et 90 ont forcé un bon nombre de pays en développement à privatiser leurs offices de commercialisation et d'exportation des produits. Ce qui a contribué à réduire la zone tampon entre les producteurs et les marchés de produits de base volatils et, dans certains

cas, a entraîné une dégradation des systèmes de contrôle de la qualité dans les pays en développement.

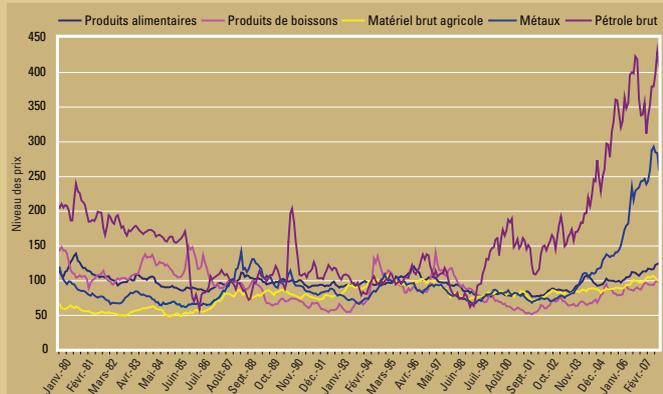
Pendant ce temps, dans les années 80, les ententes internationales d'approvisionnement en produits de base, qui réglementaient auparavant les prix, ont été démantelées, réduisant la coordination internationale de la production de certains produits de base clés, entraînant des répercussions immédiates sur leur prix. Lors de l'échec de l'accord international sur les produits de base (AIP) sur l'étain en 1985, les prix mondiaux ont chuté de 30 p. 100 du jour au lendemain¹⁴. De même, le prix mondial du sucre a chuté de 38 p. 100 durant l'année suivant la dissolution de l'Accord international sur le sucre en 1983¹⁵. Depuis la dissolution des accords sur les produits de base, le modèle de la volatilité du prix s'est accentué.

Il s'ensuit que les pays produisant des produits disposent d'aussi peu d'influence sur les prix mondiaux que les producteurs particuliers exercent des pouvoirs de négociation avec les négociateurs importants de produits de base. La tendance vers l'augmentation de la volatilité des prix, le glissement des prix relatifs et le changement de pouvoir le long de la chaîne d'approvisionnement des produits de base ont laissé les pays et les producteurs tributaires des produits de base dans une situation précaire, en lutte avec le double problème de faibles rendements et de risques élevés.

DES PRIX ÉLEVÉS DÉGUISENT LE RISQUE

Depuis le tournant du millénaire, les risques auxquels sont confrontés les producteurs de produits de base ont été partiellement maquillés par les prix élevés de certains produits de base. À cause de la montée en flèche de la demande provenant des économies émergentes de la Chine et de l'Inde ainsi que de la forte consommation aux États-Unis, les métaux de base, comme le cuivre et le plomb, s'échangent au niveau le plus élevé en dix ans¹⁶, ou près de ce niveau, et les prix de bien des produits de base agricoles ont remonté par rapport au faible niveau de prix en vigueur au tournant du millénaire¹⁷.

Indice du prix des produits de base (1995=100)



Mais le problème de base auquel sont confrontés les producteurs de produits de base, à savoir la volatilité intense du prix du marché, demeure. Le boom actuel a affecté certains produits de base plus que d'autres, et certains marchés ont connu un peu plus que des retombées cycliques. En attendant, les marchés qui sont montés le moins (p. ex., le coton, le café et le thé) ont tendance à être ceux dont dépendent les pays les plus pauvres. Toutefois, quelque soit l'étendue du boom, on a démontré que, ce qui monte a une propension dérangeante à redescendre, et rapidement. En 2006, Stephen Roach, économiste en chef de Morgan Stanley, a fait une mise en garde contre une « bulle » des produits de base, en indiquant que le problème ne se situe pas au niveau de l'éclatement de la bulle, mais au niveau du moment où elle éclatera¹⁸.

Dans certains secteurs, le prix relativement élevé des produits de base empêche les pays et les producteurs de produits de base (et la communauté internationale) de voir les dangers qui se cachent derrière les incertitudes des marchés. Les agriculteurs du monde entier ont tendance à être optimistes et sous-estiment systématiquement les risques, et les sociétés minières ont commencé à désigner par « supercycle » la demande actuelle. Mais un

événement négatif dans un important pays consommateur, comme l'agitation de la main-d'œuvre en Chine ou l'effondrement d'une banque américaine à cause de prêts irrécouvrables, pourrait facilement déclencher un choc négatif sur les prix des produits de base.

Si l'on ne tient pas compte des expériences antérieures, les personnes qui dépendent des produits de base auront encore plus de problèmes lorsque les prix chuteront inévitablement. Et les prix vont chuter¹⁹. Comme Chris Richardson, directeur de la firme de recherche économique Access Economics, l'indique : « La phrase « cette fois, c'est différent » m'inquiète toujours, et en ce moment, on la mentionne souvent. Les seuls supercycles que l'on a connus jusqu'à maintenant étaient les guerres mondiales²⁰. »

LES REVENUS, ET NON LES PRIX, SONT LA CLÉ

Même si nous nous concentrons sur le prix des produits de base, ce n'est pas la volatilité du prix en soi qui est le problème, c'est plutôt la volatilité du *revenu* national et individuel qui fait obstruction à la planification à long terme, qui pousse la dépendance aux produits de base, qui élargit l'inégalité et qui mène à la détérioration de l'environnement (voir section 3). La meilleure solution à long terme au problème du prix des produits de base est la diversification économique, éloignant ainsi la dépendance sur une source de revenus étroite et volatile. Toutefois, c'est beaucoup plus facile à dire qu'à faire. Les obstacles structurels du commerce international (l'escalade des tarifs et des normes) empêchent la diversification. L'investissement étranger direct nécessaire à la diversification continue d'échapper aux états les plus pauvres et les plus fragiles. La volatilité des prix des produits de base en soi peut également nuire à la diversification économique en encourageant l'affectation de biens productifs à une exploitation directe lorsque les prix sont élevés puis annuler la capacité d'investissement afin de créer la diversification lorsque les prix sont faibles. Afin de réduire la dépendance générale sur les produits de base, les pays et les producteurs doivent tout d'abord bénéficier d'une apparence de stabilité des recettes (ou des revenus).

2 Des facteurs multiples dirigent la volatilité du revenu

Les producteurs de riz souhaitent une vie meilleure. Nous travaillons fort pour y parvenir. Mais lorsque nous entrons sur le marché, nous sommes inondés par une invasion de riz importé bon marché; nous devons donc vendre au prix qu'un acheteur est prêt à nous donner. Comment pouvons-nous faire concurrence contre les plus gros? – Inodil Fils, producteur de riz, Vallée de l'Artibonite, Haïti²¹

Au cœur du problème lié au prix des produits de base se trouve la nature imparfaite des marchés des produits de base. L'idéal théorique d'un équilibre de marchés où l'offre comble la demande est rarement, voire jamais, atteint parce que les forces de l'approvisionnement en produits de base et de la demande réagissent de façon inflexible à la fluctuation des prix. En effet, un côté de l'équation offre/demande essaie toujours de frapper une cible mouvante. La production agricole peut être la plus difficile à s'ajuster puisque les décisions relativement à la plantation et à la planification doivent être prises bien avant d'effectuer les achats physiques. Ainsi, les situations d'excédent peuvent durer longtemps tandis qu'il peut être difficile de rehausser la production en cas de pénurie. Les facteurs qui dirigent fréquemment la volatilité du prix des produits de base dans les marchés des produits de base comprennent :

- *Les cycles commerciaux des principaux marchés* – Les pays industrialisés sont les principaux consommateurs de bon nombre de produits de base. Lorsque ces pays consommateurs connaissent un revirement économique, le prix des produits primaires souffre à son tour. La crise économique en Asie et la chute de l'économie mondiale qui a immédiatement suivi les attentats terroristes du 11 septembre aux États-Unis ont eu des répercussions importantes sur le prix des produits de base, tout comme les économies émergentes de la Chine et de l'Inde ont passé pour avoir fait grimper les prix du cuivre et d'autres minerais et métaux.
- *La modification du régime climatique* – Les événements météorologiques extrêmes survenant dans les pays qui sont d'importants producteurs de produits de base peuvent causer une flambée des prix. Ainsi, même une rumeur de gel au Brésil durant la principale saison de croissance du café arabica peut causer une flambée du prix du café arabica. On s'attend à ce que les changements

climatiques augmentent la volatilité liée à la température à l'avenir, alors que les événements météorologiques extrêmes deviendront beaucoup plus fréquents et que les producteurs tenteront de s'adapter aux variations des saisons de croissance.

- *Les conflits sévissant dans les pays producteurs* – L'instabilité politique dans les pays fournisseurs ou les pays de transit importants peut perturber l'approvisionnement des produits de base, créant ainsi une flambée soudaine des prix des produits de base. Par exemple, les conflits périodiques survenus en Côte d'Ivoire au cours des dernières années ont affecté les terres servant à la culture du cacao et les routes d'approvisionnement, ce qui a nui au prix du cacao. Le 11 octobre 2002, le prix du cacao a atteint le niveau le plus élevé des 17 dernières années pour se situer à 2 405 \$ US la tonne, pour ensuite chuter de 15 p. 100 à la fin du mois, et atteindre 2 040 \$ US, et ce, après avoir reçu des nouvelles d'une trêve entre les rebelles ivoiriens et les forces du gouvernement²¹

- *Les fluctuations du taux de change* – Même lorsque le prix des marchés mondiaux est stable, les fluctuations du taux de change affectent la valeur d'un produit de base dans la monnaie locale, puisque les principaux marchés libellent les prix en dollars américains ou en euros, mais les producteurs sont payés avec leur monnaie locale. Du point de vue d'un producteur, la valeur d'un produit en euros est non pertinente; ce qui compte c'est le pouvoir d'achat qu'il obtient en vendant un produit pour la monnaie locale.
- *La spéculation sur le marché* – Les investisseurs et les fonds qui utilisent des dérivatifs de produits de base (contrats à terme standardisés et options) dans le cadre de leur stratégie d'investissement peuvent amplifier les effets sur le prix de vrais changements dans l'approvisionnement et la demande. En date de janvier 2007, les fonds d'investissement de Wall Street représentaient entre

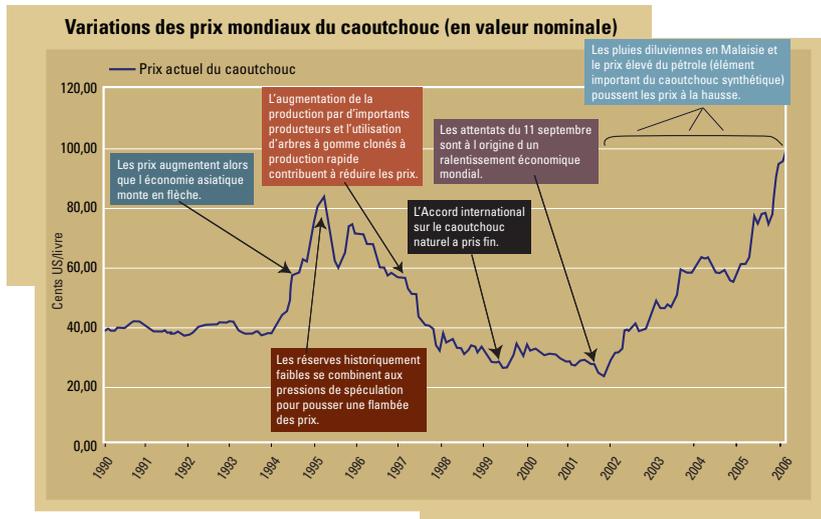
20 et 50 p. 100 des contrats à terme standardisés pour plusieurs produits agricoles, y compris le blé, le porc vivant, le bovin et le maïs. Ces fonds, que l'on ne peut échanger en marchandises physiques, doivent reconduire les contrats qui expirent et rééquilibrer leur portefeuille chaque mois, entraînant des changements dans la demande de contrats à terme qui n'ont aucun rapport à la demande physique des biens actuels²³.

- *Le dumping des exportations* – Les subventions agricoles versées par les États-Unis et l'Union européenne ont encouragé la production excédentaire, contribuant ainsi à la réduction des prix mondiaux lorsque les produits de base subventionnés sont exportés outremer et vendus en dessous du coût de production. Toutefois, les pays en développement ont rarement eu la capacité de poursuivre des actions antidumping avec succès contre ces activités.

- *L'aide alimentaire* – Aux États-Unis, l'aide alimentaire est parfois accordée directement aux organismes non gouvernementaux (ONG), qui peuvent à leur tour revendre la nourriture (p. ex. les grains céréaliers) dans les marchés locaux pour financer leurs programmes de développement. Puisque l'agriculture américaine est très subventionnée, ces pratiques peuvent réduire la valeur des prix des aliments produits localement.

J'ai entendu dire que les prix des produits de base sont à la hausse, mais maintenant, alors que nous pourrions en profiter, nous sommes retenus par une guerre qui ne nous concerne pas.

– Salifou Kabore, 2002, producteur de cacao, Côte d'Ivoire²²



3 Les problèmes liés à l'imprévisibilité

Il y a un lien évident entre la dépendance à l'égard des exportations de produits primaires et la fréquence de l'extrême pauvreté...

L'engagement pris de réduire de moitié l'extrême pauvreté d'ici 2015 passe nécessairement par la prise en considération du problème des produits primaires²⁵ - CNUCED, 2002

Deux milliards de personnes, dont bon nombre vivent dans les pays les moins avancés (PMA), tirent leur source de revenus des produits de base. De toute évidence, le faible prix des produits de base entraînera une baisse du revenu des agriculteurs et du nombre d'emplois disponibles pour les travailleurs. Mais les prix *volatils* ont également des effets négatifs sur les sources de revenu. L'incertitude liée à l'instabilité des prix complique la planification financière et la gestion environnementale des pays et des producteurs tributaires des produits de base, accroît la dépendance aux produits de base et élargit les inégalités existantes.²⁶



LE PROBLÈME DE LA PLANIFICATION

Les prix volatils signifient que la production de produits de base est une vraie entreprise risquée. La croissance économique des pays tributaires des produits de base et la richesse des producteurs individuels sont effectivement liées directement aux marchés internationaux sur lesquels ils ont peu d'influence, et la « main invisible » de ces marchés a traité très durement par le passé bon nombre des personnes qui en dépendent.

Cela signifie que les gouvernements peinent à prédire avec exactitude leurs recettes futures. Ils ont ainsi de la difficulté à planifier des programmes de développement sociaux et économiques durables. Bien des pays, comme l'Algérie, le Nigeria et le Venezuela, entre autres, doivent composer avec des habitudes de dépenses trop optimistes lors de booms des produits de base, et utilisent les profits actuels et prévus pour financer des projets sociaux ou motivés sur le plan politique. De tels programmes peuvent rapidement devenir insoutenables en cas de chute du prix des produits de base mais, en général, ils posent un épineux problème aux politiciens lorsque vient le temps de les couper. Ces programmes ont donc tendance à être financés par de l'argent emprunté, ce qui alourdit le fardeau de la dette du pays.

En outre, la volatilité des prix force les producteurs de produits de base individuels à faire une production suboptimale et à prendre des décisions relativement à l'investissement. Lorsque le prix d'une culture commerciale d'un ménage diminue soudainement, les membres du ménage peuvent également être forcés à dépenser moins sur l'éducation, les soins de santé et les intrants pour les cultures de la prochaine année. Ces réactions ont manifestement des effets immédiats sur le bien-être, mais peuvent également avoir d'autres conséquences (comme une probabilité accrue de

problèmes de santé chez les membres du ménage, et une probabilité accrue d'infestation de la culture en raison du manque d'entretien)²⁷.

Tandis que le faible prix des produits de base peut créer des problèmes prévisibles, même des prix élevés peuvent représenter une forme de piège, en forçant les pays et les producteurs à choisir entre des profits immédiats et la durabilité future. Lorsque les investisseurs nationaux et externes injectent de l'argent dans un secteur florissant, ils risquent de créer par inadvertance une appréciation réelle du taux de change qui peut rendre non concurrentiels les autres secteurs de l'économie nationale (phénomène appelé « syndrome hollandais »). La volatilité des prix contribue également aux difficultés auxquelles sont confrontés quotidiennement les pays en développement et les producteurs de produits de base qui ont du mal à joindre les deux bouts, comme la médiocrité des infrastructures, la corruption, la faiblesse ou l'instabilité des gouvernements et un accès limité au crédit.

PIÈTRE GESTION DE L'ENVIRONNEMENT

Le problème de planification s'étend à la gestion de l'environnement. Lorsque les prix sont élevés, l'industrie de l'extraction, comme le pétrole et les mines, est fortement encouragée à augmenter rapidement la production. De même, la montée en flèche des prix des produits agricoles incite les agriculteurs à intensifier la production en défrichant de nouvelles terres en vue de les cultiver, en accordant moins de périodes de jachère ou simplement en semant davantage de cultures sur les terres agricoles existantes. Par contre, le faible prix des produits de base peut avoir le même effet, car les producteurs tentent de couvrir leurs coûts fixes malgré une marge de profit plus faible. L'augmentation de l'intensité de la production peut être profitable à court terme, mais peut également épuiser la terre (ou l'approvisionnement en minerais ou en pétrole) plus rapidement. Même si des plans d'assainissement de l'environnement sont en place, la prolongation de l'effondrement du prix peut pousser le producteur vers la faillite avant l'étape de nettoyage. Comme cela s'est produit dans les pays développés dotés de forts mécanismes de surveillance, les pays en développement dotés d'institutions plus faibles sont encore plus susceptibles d'avoir des problèmes similaires.

Assainissement de l'environnement dans le secteur minier : qui est responsable des coûts ?

Alors que les prix des ressources minérales augmentent, les entreprises minières potentielles deviennent plus lucratives. Les entreprises sont beaucoup incitées à augmenter la production aux mines existantes et à ouvrir de nouvelles mines qui n'auraient pas donné de profit avant la flambée des prix. Mais qu'arrive-t-il lorsque le prix des minéraux chute ?

La compagnie américaine American Smelting and Refining Company (Asarco), qui a déjà été une des plus grandes préoccupations sur le plan minier aux États-Unis, est un exemple. Celle-ci contrôlait 27 mines dans 13 états lorsque le prix du cuivre a commencé à chuter de façon régulière à la fin des années 90, et a donc perdu des millions de dollars. En 1999, Asarco a été vendue au Grupo Mexico S.A. de C.V., qui a commencé rapidement à vendre les opérations péruviennes profitables de Asarco. Le ministère de la Justice américain est intervenu, forçant Grupo Mexico à placer 100 millions de dollars US provenant de la vente des actifs dans un fonds de fiducie pour l'assainissement de l'environnement²⁸. Lorsque Asarco a demandé la protection de la loi sur les faillites en 2005, il est toutefois devenu clair que le fonds d'assainissement ne couvrirait pas le nettoyage de toutes les mines américaines de Asarco, dont on estimait maintenant le coût à 500 millions de dollars US. Au contraire, il est fort probable que le gouvernement et, par extension, les contribuables américains devront payer la note de nettoyage²⁹.

Si ces abus de l'environnement peuvent survenir aux États-Unis, les pays qui ont un système de réglementation plus faible sont susceptibles d'encourir des problèmes beaucoup plus graves. Non seulement les pays en développement sont moins aptes à payer les coûts de nettoyage de l'environnement, mais les collectivités rurales pauvres qui dépendent des ressources locales n'ont souvent pas l'influence ni le luxe d'imposer des exigences environnementales sur les projets miniers.

Mine de cuivre à ciel ouvert en Zambie

4 Il est temps de renverser la tendance

Compte tenu des derniers développements prévus au niveau de la demande en produits de base, le moment est plus que propice depuis bien des décennies d'améliorer l'économie des pays en développement tributaires des produits de base. Les gouvernements des pays en développement et la communauté internationale doivent prendre des mesures en ce sens³⁰. – CNUCED, 2005



iStockphoto

EFFORTS MOINDRES

La volatilité du prix des produits de base n'est certainement pas un problème nouveau. Bon nombre de politiques différentes ont tenté de s'attaquer à ce problème par le passé. Toutefois, peu ont réussi pendant bien longtemps et certains ont échoué de façon spectaculaire.

Avant les années 90, des tentatives de stabilisation des prix réalisées à l'échelle internationale ont tourné autour des accords internationaux sur les produits de base (AIP) et des fonds de financement compensatoire (qui fournit des paiements de transition afin d'aider les pays à survivre lors de chutes de prix)³¹. Même si les accords internationaux sur les produits de base conclus pour le café et l'étain ont remporté un succès relatif pendant deux décennies, la plupart des accords internationaux comptant des objectifs de gestion de l'offre actifs ont éventuellement succombé aux problèmes courants, à savoir une insuffisance du financement et des cibles de prix non réalistes pendant des périodes prolongées de faibles prix mondiaux; et une augmentation de l'approvisionnement provenant des resquilleurs. En attendant, les établissements financiers compensatoires exploités par l'Union européenne et le FMI se sont morfondus derrière leurs exigences d'application onéreuses, les décaissements erratiques (et parfois procycliques) et, dans le cas du FMI, la perception de conditionnalité excessive.

À l'échelle internationale, les interventions se sont concentrées sur la gestion de l'offre par l'entremise des offices de commercialisation des produits de base, des stocks régulateurs et des contingents d'exportation, ainsi que sur les programmes de gestion des recettes nationales. Bon nombre d'offices de commercialisation nationaux ont décollé des institutions coloniales mises en place afin de maintenir la stabilité des revenus découlant des produits de base et de contrôler l'agitation en milieu rural. Mais ces offices de commercialisation sont devenus surchargés et inefficaces et, dans la plupart des cas, ont été dissolus afin de satisfaire aux conditions d'ajustement structurel sur les prêts imposés par la Banque mondiale ou le FMI.

SILENCE, INACTION

Depuis la fin de la guerre froide, on a de moins en moins recours aux interventions visant les marchés au nom des producteurs de produits de base. Avant de renouveler son adhésion à l'International Coffee Organization en 2005, les États-Unis leur ont imposé comme condition de ne jamais discuter de la gestion de l'offre, l'Union européenne a imposé des limites strictes sur son fonds de financement compensatoire et les pays en développement ont forcé efficacement la dissolution des offices de commercialisation nationaux qu'ils ont aidé à créer durant la période coloniale.

Cette tendance s'est cristallisée au cours des dernières années comme une culture du silence et d'inaction de la part des décideurs internationaux. Le manque de connaissances est peut-être causé par les échecs du passé ou découle de l'idéologie du marché libre et du stigmate entourant les interventions visant les marchés. Certains mécanismes étaient certainement inefficaces et, dans certains cas, ont causé des préjudices aux producteurs et aux économies tributaires des produits de base. Toutefois, ils ont remporté un certain succès, et de nouvelles idées, comme le fonds de revenu national et des instruments de couvertures des risques axés sur le marché, sont prometteuses.

QUE PEUT-ON FAIRE?

La volatilité des prix des produits de base est un problème important, mais ce n'est pas un problème sans solution. Même s'il existe certaines variations novatrices, nous connaissons bien les outils économiques fondamentaux nécessaires pour aider les producteurs de produits de base à obtenir un revenu beaucoup plus prévisible et nous les comprenons mieux qu'auparavant. Dans les sections qui suivent, nous nous penchons sur l'expérience, les problèmes et les promesses découlant de cinq types d'outils économiques différents : la gestion de l'offre, la gestion des recettes nationales, la gestion du risque des prix basés sur le marché, le financement compensatoire et les initiatives commerciales de rechange.



5 Options stratégiques



A. GESTION DE L'OFFRE

DÉFINITION ET FONCTIONNEMENT

La gestion de l'offre vise à contrôler l'offre d'un produit de base par rapport à la demande afin d'en influencer le prix.

La gestion de l'offre peut influencer les marchés nationaux ou internationaux. Bien que l'un des exemples les mieux connus de la gestion internationale des approvisionnements soit l'OPEP (Organisation des pays exportateurs de pétrole), à l'intérieur duquel les principaux producteurs de pétrole tentent d'obtenir un prix international particulier grâce aux contingents d'exportation nationaux, d'autres formes de coopération internationale (les accords internationaux sur les produits de base, par exemple) ont inclus des pays producteurs **et** des pays consommateurs.

En plus des contingents de production ou d'exportation, lorsqu'ils sont définis de façon plus large, la gestion de l'offre peut prendre d'autres formes incluant des systèmes de stock régulateurs où un organisme central est créé afin d'acheter un produit donné en période de bas prix et d'écouler le stock lorsque les prix sont plus élevés; des droits ou les contingents d'importation, qui peuvent servir à limiter directement l'offre d'importation afin de s'assurer qu'ils ne fassent pas chuter un prix minimum; et des systèmes de prix d'achat minimum, où le gouvernement établit un prix d'achat minimum pour un produit de base et agit comme acheteur de dernier recours. De ces autres outils, seuls les contrôles des importations (c.-à-d. les droits et les contingents) touchent uniquement les marchés nationaux.

Un des éléments clés de la gestion de l'offre est l'agent de contrôle, qui est responsable de la mise en place du ou des mécanismes. Cet agent peut être une entité ayant la capacité d'influencer l'offre d'un produit particulier : des entreprises (individuellement ou en collaboration avec d'autres), des organisations ou des coopératives de producteurs, des ministères gouvernementaux, ou des organismes internationaux agissant au nom de plusieurs pays producteurs ou consommateurs.

EXIGENCES IMPORTANTES – Bien que la structure technique d'un système de gestion de l'offre varie selon le produit, le marché à influencer (marché national par rapport à marché international) et le ou les agents de réalisation, l'expérience fournit quelques lignes directrices permettant le succès du système :

- 1) Le marché du produit de base doit être bien défini et ne pas présenter de produits facilement substituables (p. ex., le caoutchouc synthétique peut facilement être substitué au caoutchouc naturel dans presque tous les produits);
- 2) L'agent administrant le mécanisme de gestion de l'offre doit être compétent et crédible (p. ex., l'agent doit avoir : la capacité de faire appliquer l'accord; la capacité d'entreposage lui permettant de retenir l'approvisionnement; et les ressources financières lui permettant de fonctionner suffisamment longtemps pour amener les effets désirés sur le prix);
- 3) Le mécanisme doit être suffisamment souple pour répondre aux changements du marché sur une longue période;
- 4) Le plus important, toutes les parties du système doivent s'entendre sur les objectifs visés. Sans mécanismes de contrôle efficaces, les parties peuvent en abuser, c'est-à-dire produire des biens en quantité excédentaire à l'accord de gestion de l'offre.

Les plans de gestion de l'offre ont donné des résultats variés, mais n'ont pas été un échec complet, comme on les a parfois identifiés (voir encadré 2). Pour les décideurs, le défi réside dans l'identification des situations de marché où la gestion de l'offre peut réussir selon les réalités politiques et de marché existantes.



GESTION DE L'OFFRE

Avantages

- ◆ **La gestion de l'offre permet de diluer le contrôle commercial de l'approvisionnement en produits de base dans des chaînes d'approvisionnement dominées par les acheteurs, rétablissant ainsi l'équilibre et appuyant le pouvoir compensatoire des producteurs et des pays producteurs pauvres.**
- ◆ Des progrès technologiques tels que l'imagerie par satellite plus économique, le système d'information géographique (SIG) amélioré, le développement de la capacité de certification électronique et le traçage des produits offrent de nouvelles possibilités pour l'application des accords de production.
- ◆ De nouveaux instruments de gestion de l'offre, comme les contingents transférables et les stocks régulateurs virtuels, sont moins chers à mettre en place, ce qui les rend plus acceptables aux pays consommateurs.

Inconvénients

- **La gestion de l'offre porte d'abord sur la gestion du prix et non sur les autres risques socioéconomiques et environnementaux auxquels font face les producteurs.**
- L'action et l'accord cohérents entre les parties prenantes nécessaires dans la plupart des systèmes de gestion de l'offre peuvent être difficiles à maintenir. Par le passé, les pays ont eu de la difficulté à s'entendre sur les objectifs des accords internationaux de gestion de l'offre. En l'absence de barrières solides à l'entrée et de mécanismes de surveillance viables, les resquilleurs peuvent miner les accords de gestion de l'offre.
- Au niveau international, les pays développés, particulièrement les États-Unis, seront de toute évidence peu enclins à appuyer des propositions de gestion de l'offre conventionnelles.



Le cacao : expériences contrastantes de gestion de l'offre

D'un côté, la Côte d'Ivoire perd « la guerre du cacao »³²

Afin de soutenir les prix du cacao en forte baisse au début des années 80, la Côte d'Ivoire a flirté avec la gestion de l'offre unilatérale en retenant son approvisionnement de cacao du marché international pendant plusieurs mois, geste qui a mené à la « guerre du cacao » de 1987. Pendant 27 mois, à partir de juillet, le pays a pris l'initiative ultime et désastreuse de retenir complètement sa production de cacao du marché international.

Même si la Côte d'Ivoire avait augmenté sa capacité de stockage au cours des années précédentes, elle ne contrôlait pas une partie suffisante de la production (approximativement 20 à 30 p. 100 à ce moment-là) pour influencer les prix internationaux. Le pays ne constituait pas non plus une menace crédible : son économie dépendait en trop grande partie de ses exportations de cacao pour tenir le temps nécessaire à l'écoulement des stocks existants.

En bout de ligne, la Côte d'Ivoire a été obligée d'écouler les stocks accumulés de cacao sur les marchés, causant une plus grande dépression des prix. L'économie ivoirienne s'est tellement affaiblie que son système de prix minimum pour le cacao s'est écroulé et que le pays a été forcé de se soumettre à un programme de libéralisation économique imposé par un donateur.

De l'autre côté, le Ghana maintient sa qualité grâce à l'aide de l'office national de commercialisation du cacao³³

Résistant aux pressions de libéralisation économique immédiate dans les années 80 et 90, le Ghana, second plus grand producteur de cacao au monde, a défendu la valeur de son office de commercialisation du cacao (COCOBOD). Plutôt que de privatiser complètement l'achat du cacao, le contrôle de la qualité et l'exportation, comme d'autres pays producteurs de cacao l'avaient fait, le Ghana a libéralisé de petites parties de la chaîne d'approvisionnement national de cacao tout en rationalisant le fonctionnement du COCOBOD. Cela a eu pour effet de réduire les « coûts de commercialisation » exagérés et les autres taxes sous-jacentes généralement endémiques aux offices nationaux de commercialisation.

Depuis le milieu des années 80, le COCOBOD a réduit sa main-d'œuvre de 100 000 à 10 500 employés, il a délégué ses activités non essentielles à des ministères gouvernementaux plus appropriés et a augmenté de façon significative la part des prix à l'exportation destinée aux producteurs de cacao. Bien que les réalités du marché aient obligé le COCOBOD à abandonner la stabilisation des prix sur une base annuelle en 1983, l'office a continué d'utiliser des contrats à terme de gré à gré afin d'offrir aux producteurs un prix stable d'une année à l'autre. Au même moment, la procédure rigoureuse de contrôle de la qualité de l'office a permis de s'assurer que le cacao ghanéen continue de bénéficier d'une prime sur le marché international. En revanche, les prix au producteur au Cameroun, en Côte d'Ivoire et au Nigeria sont devenus de plus en plus volatils depuis que ces pays ont démantelé leur office de commercialisation du cacao, tandis que la qualité de leurs exportations de cacao connaissait une baisse spectaculaire^{34, 35}.

5

Options stratégiques (suite)



B. GESTION DES RECETTES NATIONALES

DÉFINITION ET FONCTIONNEMENT

La gestion des recettes nationales est un terme général pour désigner les lois et les institutions liées à la gestion budgétaire mises en place afin d'aplanir les dépenses nationales et de protéger l'économie nationale des effets négatifs de la volatilité du revenu.

La gestion des recettes prend souvent la forme d'un fonds national des recettes (FNR), communément appelé « fonds de dépannage » ou « fonds de stabilisation ». En général, la législation relative à la gestion des recettes établit un niveau de revenu de base qui (on l'espère) représente une source de revenus moyens issue de la production des biens, et ce, à un niveau de production durable. Lors des booms des produits de base (périodes au cours desquelles les prix sont élevés), les profits excédant le niveau de base sont canalisés dans le FNR, qui devrait exister séparément du budget national de façon à ce que les sommes n'incitent pas aux dépenses motivées politiquement à court terme. Selon les paramètres du FNR, le pays peut alors puiser dans les fonds lorsque la faiblesse des prix des produits de base fait passer les recettes nationales (provenant par exemple des taxes ou des redevances) en dessous du niveau prédéterminé.

Il est important de prendre note que les mécanismes de gestion des recettes nationales ne stabilisent pas les prix des produits de base. Ils tentent plutôt de briser le lien entre la volatilité des recettes provenant des produits de base et les dépenses nationales en stabilisant le volume d'argent qu'un gouvernement a le droit d'utiliser. Cela aide les gouvernements à éviter de céder à la tentation de considérer l'explosion des recettes provenant des produits de base comme étant permanente et de subventionner les dépenses gouvernementales lorsque les prix sont faibles.

Les FNR peuvent aider les pays tributaires des produits de base à éviter bien des pièges. Souvent, ces fonds détiennent des investissements à l'extérieur du pays (en bons du Trésor américains, par exemple) afin de se protéger contre l'augmentation réelle du taux de change et une dépendance accrue sur les recettes provenant d'un seul secteur économique³⁶. En isolant l'augmentation des recettes provenant des produits de base des processus budgétaires établis politiquement, on peut éviter des dépenses trop optimistes qui sont difficiles à maintenir à la suite de la chute des prix.

Les FNR sont le plus souvent associés aux pays producteurs de pétrole. La Norvège, par exemple, a établi en 1990 son fonds de stabilisation appelé Government Pension Fund – Global. Le fonds est présentement évalué à environ 215 milliards d'euros et sert à combler le déficit budgétaire non pétrolier du pays³⁷. Des fonds similaires ont fait leurs preuves dans des pays tributaires des minéraux tels que le Chili et le Botswana et pourraient être une bonne solution pour les pays tributaires des produits agricoles de base.

EXIGENCES IMPORTANTES – Une des caractéristiques d'un plan de gestion des recettes nationales efficace est un ensemble de contraintes législatives solides portant sur la façon dont un gouvernement peut utiliser le FNR. Des FNR qui ont eu moins de succès, comme le fonds du Venezuela, ont vu leurs objectifs changer et n'étaient pas assujettis à des lois rigides limitant l'accès à ces fonds par le gouvernement. Même si un fonds de gestion de recettes est parfaitement conçu, son succès dépendra du respect rigoureux de la loi habilitante du fonds. En d'autres mots, il est essentiel de disposer de la volonté politique et d'institutions solides.

Une autre clé du succès est d'amener le système de gestion des recettes nationales à stabiliser les *dépenses*. Bien que le mécanisme permette de déposer des surplus de revenus à la banque pour un usage futur, un FNR n'aura pas les effets stabilisateurs désirés si le pays utilise ses « économies » comme garantie afin de financer les nouvelles dépenses en contractant une dette.



GESTION DES RECETTES NATIONALES

Avantages

- ◆ **Les FNR peuvent être utilisés pour canaliser les profits exceptionnels vers des efforts de transition ou de diversification économique ou vers des causes sociales spécifiques.**
- ◆ Lorsqu'ils sont conçus et mis en place de façon appropriée, les FNR peuvent créer une situation de dépendance sur les produits de base « bien gérée » – en garantissant l'égalité intergénérationnelle, en renforçant le contrat social entre le gouvernement et ses citoyens et en isolant l'économie des problèmes macroéconomiques.
- ◆ Même dans des milieux politiques pauvres, les lois sur la gestion des recettes nationales peuvent fournir des règles établies à partir desquelles on peut évaluer le rendement d'un gouvernement. Une fois ce cadre mis en place, les gouvernements à venir seront plus enclins à utiliser ce mécanisme.

Désavantages

- **Les FNR ne peuvent pas créer de discipline budgétaire à partir de rien dans les pays qui, autrement, n'utilisent aucune politique budgétaire raisonnable.**
- Bien des pays en voie de développement n'ont pas la force institutionnelle ni de volonté politique pour mettre en place avec succès des FNR.
- Les FNR sont, dans certaines situations, créés afin d'améliorer l'image externe d'un pays plutôt qu'à partir d'une volonté sincère d'améliorer la stabilité des recettes.



Chili, cuivre et innovation³⁸

On peut utiliser les fonds de gestion des recettes pour diverses raisons, notamment la vaste stabilisation des dépenses, ou des initiatives de compétitivité ou de diversification ciblées. Le Chili est un bon exemple de programme de gestion des recettes relativement réussi. Chef mondial dans la production de cuivre, le pays a bénéficié d'avantages exceptionnels au cours des dernières années à cause de l'augmentation des cours du cuivre. Entre 1999 et 2004, les recettes annuelles du Chili provenant de la production de cuivre sont passées de 442 millions de dollars US à 5,5 milliards de dollars US³⁹.

En 1987, le Chili a établi un fonds de stabilisation afin de compenser l'insuffisance budgétaire pour les périodes de faible prix du cuivre. À chaque trimestre, Codelco, une compagnie de

cuivre de l'État, verse au fonds de stabilisation tous les profits excédant un prix de référence prédéterminé. Le gouvernement peut utiliser le fonds uniquement quand le prix moyen du cuivre pour le trimestre chute de plus de quatre sous en deçà du prix de référence.

Plus récemment, le Chili a créé un fonds de compétitivité et d'innovation (Fondo de Innovación para la Competitividad – FIC), qui est financé par les redevances sur le cuivre. Le fonds a été inscrit au processus budgétaire en 2006 et a débuté par une allocation de base de 80 millions de dollars US. Le fonds vise à faire la promotion de six objectifs stratégiques : l'innovation entrepreneuriale, la formation du capital humain, la promotion des sciences et de la technologie, l'internationalisation des efforts innovateurs, la sensibilisation du public face à l'innovation, et l'innovation dans l'intérêt public. De plus, le fonds met l'accent sur les régions minières afin de développer le capital humain de ces régions et de diminuer leur dépendance sur les mines.

5

Options stratégiques (suite)



C. GESTION DU RISQUE DES PRIX BASÉS SUR LE MARCHÉ

DÉFINITION ET FONCTIONNEMENT

La gestion du risque des prix basés sur le marché fait référence à toute stratégie utilisant des produits financiers afin d'aider les producteurs à réduire l'incertitude entourant les prix qu'ils pourront obtenir pour leurs produits.

En effet, ces outils aident les producteurs et les gouvernements à transférer une partie du risque auquel ils font face vers les investisseurs dans les marchés des produits de base. Il est important de noter que les instruments fondés sur les marchés offrent une prévisibilité du revenu, et pas nécessairement une stabilité du revenu, et ils reviennent à un coût prohibitif si l'on dépasse une durée d'un ou deux ans. Toutefois, une plus grande prévisibilité des revenus permet aux producteurs de prendre de meilleures décisions et d'obtenir de meilleures conditions de crédit¹⁰.

De façon traditionnelle, les instruments de gestion du risque sont fondés sur des contrats à terme de gré à gré entre les vendeurs et les acheteurs de produits de base, de même que sur des contrats à terme standardisés et des options disponibles par l'entremise de bourses de marchandises internationales et régionales. Des contrats à terme standardisés permettent aux producteurs de fixer un prix pour un produit de base donné, alors que les contrats d'options peuvent protéger les producteurs d'un risque négatif (option de vente) ou leur permettre de bénéficier d'augmentations de prix (options d'achat). Cependant, les producteurs individuels peuvent trouver difficile, voire même impossible, d'avoir accès directement à des marchés de contrats à terme standardisés ou de contrats d'options organisés. Par sa nature, la couverture de risque exige une entité importante disposant des ressources et de l'expertise technique appropriées qui servent d'intermédiaire entre le marché et les producteurs individuels ou les groupes de producteurs.

Par contre, certains instruments de couverture de risque négociés hors bourse, créés par les banques et les sociétés commerciales, peuvent servir aux producteurs individuels et aux coopératives sans exiger un accès direct au marché. Par exemple, une « option de type asiatique », également appelée option sur moyenne de cours, garantit un prix fondé sur la moyenne des prix récents tout en étant moins dispendieux que les options négociables⁴¹. Les options à coût zéro permettent aux producteurs d'établir un prix minimum « gratuitement » en abandonnant son droit de profiter de toute augmentation de prix au-dessus d'un certain niveau⁴².

Les acheteurs multinationaux et les banques locales peuvent offrir des instruments de couverture de risque plus accessibles. Un exemple novateur est l'intégration de la gestion du risque aux contrats de fertilisants et d'autres intrants, que les producteurs doivent quand même acheter. Aux États-Unis, la multinationale agricole Cargill offre 19 types de contrats différents aux producteurs de céréales. Ces contrats peuvent inclure des dispositions, comme des accords de garantie des prix et de partage de l'augmentation des prix, que Cargill gère grâce aux outils de couverture de risques⁴³. En théorie, la gestion des risques pourrait être intégrée aux banques de crédit, mais la plupart des banques des pays en voie de développement ont besoin de formation technique pour concevoir des produits efficaces.

EXIGENCES IMPORTANTES – Le plus gros obstacle à l'utilisation étendue d'instruments de couverture de risque reposant sur les marchés continue d'être le manque d'accès des producteurs. Peu d'intermédiaires ont été en mesure de fournir un vaste accès aux marchés et, jusqu'à récemment, seuls les grands producteurs et les coopératives bien organisées avaient accès aux produits négociés hors bourse. Les coopératives n'ont pas réussi à combler le vide institutionnel occasionné par le déclin de plusieurs offices de commercialisation nationaux; il faut donc insister davantage sur la conception d'outils de gestion des risques auxquels les producteurs individuels ont facilement accès.

Il est également important de combler le manque d'information, bien que plusieurs producteurs soient déjà plus branchés sur les marchés internationaux qu'on ne pourrait le penser. Il pourrait être nécessaire d'offrir une certaine formation aux producteurs afin de les aider à comprendre l'éventail des choix disponibles, mais la plupart des producteurs connaissent déjà les prix internationaux et comprennent facilement les concepts d'instruments de couverture de risque⁴⁴. Toutefois, cette sensibilisation est accompagnée d'une préférence pour les choix : à l'intérieur d'une coopérative ou d'une région, les programmes qui fonctionnent le mieux sont ceux qui offrent une gamme de solutions⁴⁵.

GESTION DU RISQUE DES PRIX BASÉS SUR LE MARCHÉ

Avantages

- ♦ **Les instruments fondés sur les marchés n'affectent pas le prix des produits de base mais contribuent à faire passer le risque des producteurs vers les investisseurs, et permettent une meilleure prévisibilité des revenus sur une courte période (de six mois à un ou deux ans).**
- ♦ Les instruments fondés sur les marchés peuvent prendre plusieurs formes, permettant aux producteurs de choisir l'instrument qui répond le mieux à leurs besoins et à leur tolérance au risque.
- ♦ L'établissement de liens entre les producteurs et les marchés de produits de base face à des produits faciles à utiliser représente une occasion d'affaires lucrative susceptible de créer un incitatif pour les intermédiaires privés — une rare occasion d'obtenir une vraie situation bénéfique à tous. Les producteurs se sont montrés prêts à payer les taux du marché afin de se protéger contre les risques liés au prix; étant donné le nombre de producteurs de produits de base, un instrument de couverture de risque largement accessible pourrait générer d'importants profits même avec de très faibles marges. Il existe déjà plusieurs idées novatrices quant à la façon de vendre des instruments de gestion du risque sous forme de produits négociés hors bourse et d'ajouts aux contrats existants que les producteurs utilisent afin d'acheter des fertilisants et d'autres intrants nécessaires⁴⁶.
- ♦ Bon nombre des entités travaillant déjà avec les producteurs, comme les acheteurs multinationaux, les gouvernements et les banques, peuvent, en théorie, offrir aux producteurs l'accès à des instruments fondés sur les marchés.
- ♦ Les mécanismes fondés sur les marchés sont populaires dans les pays développés puisqu'ils sont, par définition, fondés sur les forces du marché plutôt que sur une intervention dans ces marchés.
- ♦ Toute chose étant égale, les instruments de gestion du risque fondés sur le marché diminuent la volatilité des marchés au comptant en sensibilisant les producteurs individuels aux stratégies de lissage intra et intersaisonnières (p. ex., ventes échelonnées ou changements de culture).

Désavantages

- **La plupart des programmes destinés à procurer un accès aux instruments de gestion du risque mettent l'accent sur les groupes de producteurs et les coopératives, laissant de côté bon nombre de producteurs qui ne sont pas affiliés à de tels groupes.**
- Des marchés organisés n'existent pas pour tous les produits de base.
- La fourniture d'un large accès aux instruments fondés sur les marchés s'est avérée difficile à cause de la formation importante et de la conception d'infrastructures nécessaires pour que les instruments de gestion du risque soient disponibles à grande échelle.
- Les instruments de gestion du risque représentent un coût supplémentaire que les producteurs doivent assumer.
- Les producteurs individuels peuvent avoir de la difficulté à utiliser les contrats à terme standardisés et les contrats d'options puisque les contrats d'options exigent le versement préalable d'une prime et que les contrats à terme standardisés ont « des besoins de trésorerie éventuels », ce qui signifie qu'il faut avoir accès à des liquidités pour les utiliser⁴⁷.

Encadré 4



En reconnaissant les défis que représente l'accès aux diverses bourses de marchandises, les bourses de marchandises nationales et régionales ont commencé à se développer dans des régions tributaires des produits de base. Ainsi, des marchés à terme pour le

café sont apparus au Brésil, en Inde et en Indonésie. En Inde, on retrouve 25 bourses de marchandises reconnues. Trois d'entre elles sont des bourses de marchandises multiples.

Cependant, la simple création d'un marché ne signifie pas automatiquement qu'il sera utilisé. Parmi les marchés de café, seule la bourse brésilienne a connu des volumes de transactions importants soulignant le fait que même les marchés régionaux font face à des problèmes de connaissances et d'accès. Toutefois, les efforts réalisés en Inde, en Indonésie, en Afrique occidentale et ailleurs pour rendre les instruments de gestion du risque fondés sur les marchés plus accessibles aux producteurs de produits de base représentent un développement très positif.

5

Options stratégiques (suite)



D. FINANCEMENT COMPENSATOIRE

DÉFINITION ET FONCTIONNEMENT

Les mécanismes de financement compensatoire (FC) tentent de lisser l'apport de revenus en versant des contributions d'urgence aux pays lorsque des événements fortuits amènent une chute des recettes d'exportation.

Jusqu'à maintenant, la majorité des mécanismes de financement compensatoire ont mis l'accent sur le maintien de la balance des paiements nationaux. Tels qu'ils sont mis en place à l'heure actuelle, les subventions ou les prêts sont dirigés vers les gouvernements plutôt que vers les producteurs individuels, bien qu'une partie du financement puisse se rendre jusqu'aux producteurs sous forme de programmes de diversification ou de projets de développement. Des exemples évidents de mécanismes de financement compensatoire incluent le mécanisme de financement compensatoire (MFC) du Fonds monétaire international (FMI) et les programmes STABEX et FLEX de l'Union européenne.

Mis de l'avant en 1963, le MFC du FMI a été affecté par les conditions d'admissibilité rigoureuses, les procédures d'application onéreuses et les conditions financières dispendieuses. Les pays étaient souvent en mesure d'obtenir de meilleures conditions d'emprunt ailleurs et, pour ces raisons, le MFC a été très peu utilisé depuis 2000⁵⁰.

Le STABEX a été mis en place en 1975 par l'Union européenne dans le cadre de la première convention de Lomé et était disponible à tous les groupes des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP). L'admissibilité à l'indemnisation était fondée sur une diminution de 6,5 p. 100 – par rapport à une moyenne de quatre ans – des recettes d'exportation des échanges avec l'Union européenne pour tout secteur admissible⁵¹. Une telle diminution engendrait automatiquement le versement d'indemnités au

gouvernement touché qui devaient être consacrées aux efforts de diversification et profiter aux producteurs du secteur touché⁵². Le STABEX a été remplacé par le programme FLEX à la suite de la signature de l'Accord de Cotonou en 2000. Ce programme comportait des exigences d'admissibilité plus rigoureuses qui tenaient compte d'un plus large éventail d'indicateurs économiques⁵³.

Les programmes du FMI et de l'Union européenne connaissaient des limitations importantes. Même si le MFC continue d'exister, en termes pratiques, il a été redondant pendant plusieurs années. Le programme FLEX de l'Union européenne est toujours en usage, mais ce dernier ne se concentre plus uniquement sur les chocs du marché des produits de base. Avec le temps, on en est venu à utiliser le STABEX comme mécanisme de prestation d'aide, ce qui a entraîné une dépendance chez les pays récipiendaires tels que les Îles Salomon⁵⁴. Le MFC et le STABEX ont été touchés par de mauvaises sorties de fonds, ce qui, dans certains cas, a rendu les fonds procycliques, offrant un soutien après la remontée des prix des produits de base. À la fin des années 80 et au début des années 90, il y a eu une période prolongée de prix faibles pour un grand nombre de produits de base, ce qui a entraîné une crise financière grave pour STABEX; entre 1990 et 1992, le fonds pouvait couvrir uniquement 40 p. 100 des demandes admissibles⁵⁵.

Peu de gouvernements ont manifesté leur intérêt pour l'appui du financement compensatoire à l'avenir, mais la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) continue d'affirmer qu'avec le bon concept, le financement compensatoire peut aider les pays et les producteurs tributaires des produits de base en plus de s'autofinancer⁵⁶. Ce pourrait être un bon moment d'étudier sérieusement les options de financement compensatoire puisque le prix de bien des produits de base est relativement élevé et que l'on aurait le temps de créer un fonds avant d'y avoir recours⁵⁷.

EXIGENCES IMPORTANTES – Afin d'être politiquement viables et utiles, les nouveaux instruments de financement compensatoire doivent être plus accessibles que dans les programmes antérieurs et offrir un soutien aux activités de diversification, au lieu de servir de béquilles aux secteurs économiques en déclin ou non concurrentiels. Des critères de décaissement moins onéreux et un moins grand nombre de conditions feraient de l'utilisation des fonds de financement compensatoire un choix réaliste pour les pays tributaires des produits de base et réduiraient le danger de décaissements procycliques. Le versement de fonds sous forme de prêts plutôt que de subventions contribuerait à éviter le problème de dépendance auquel ont fait face les bénéficiaires des fonds STABEX et pourrait contribuer à l'autosuffisance du fonds. Les versements du financement compensatoire, s'ils sont dirigés par des programmes de diversification, pourraient aider les producteurs actuels des secteurs des produits de base en déclin et permettraient aux producteurs de réduire leur vulnérabilité face à des chocs de prix futurs⁵⁸.

FINANCEMENT COMPENSATOIRE

Avantages

- ◆ **En théorie, les mécanismes de financement compensatoire fondés sur des prêts peuvent être autosuffisants après leur mise en place initiale et peuvent réduire la probabilité que les pays récipiendaires dépendent de l'aide.**
- ◆ La CNUCED a déjà réalisé beaucoup de travail et a formulé des recommandations pour des mécanismes de financement compensatoire autosuffisants.
- ◆ Des plans de financement compensatoire existent depuis plusieurs décennies, offrant aux décideurs l'avantage de cette expérience.

Désavantages

- **S'ils ne sont pas bien conçus, les mécanismes de financement compensatoire créent des distorsions sur les marchés, des incitatifs pervers et une dépendance face à cette aide.** Par exemple, les mécanismes compensatoires précédents étaient lents à verser les paiements; parfois, les fonds arrivaient après le rétablissement des prix des produits de base. Ces paiements « procycliques » avaient pour effet de faire monter en flèche les recettes gouvernementales plutôt que de les stabiliser.
- Par le passé, les mécanismes de financement compensatoire versaient les paiements aux gouvernements, en supposant que les gouvernements distribueraient ces fonds ou ces avantages aux producteurs. Cependant, dans plusieurs cas, les fonds étaient utilisés pour des dépenses des gouvernements et des dépenses non durables, et se rendaient rarement aux producteurs à qui ils étaient destinés⁵⁹.
- Les anciens mécanismes de financement compensatoire ont exigé que les demandeurs démontrent que le choc des prix était exogène (c.-à-d., que les chocs n'étaient pas créés par des politiques nationales). Cette preuve peut être difficile à faire, ralentissant ainsi les programmes de financement compensatoire ou le rendant inaccessibles à plusieurs pays (qui en avaient besoin).

iStockphoto



Le paradoxe du tabac^{60, 61}

Sous les auspices du mécanisme STABEX, l'Union européenne a dépensé des millions d'euros pour aider le Malawi à composer avec de faibles recettes provenant de sa principale exportation, à savoir le tabac.

Ces paiements ont coïncidé avec une campagne antitabac organisée à la grandeur de l'Union européenne, créant ainsi une situation sans issue. Les pays bénéficiaires pouvaient utiliser l'aide offerte par STABEX comme ils le voulaient, avec peu de contraintes. Dans bien des cas, les versements ont servi à l'aide budgétaire générale. Si le Malawi n'a pas utilisé les versements de STABEX pour diversifier son économie vers un secteur autre que la production de tabac, l'Union européenne, de son côté, a travaillé essentiellement à contre-courant, alors que d'un côté, elle a créé une pression à la baisse sur les prix du tabac et, de l'autre, elle a fait augmenter la demande d'aide du programme STABEX.

Merci pour votre aide... La crise au sein de STABEX contribue aux difficultés d'ajustement structurel^{62, 63}

Entre 1975 et 2000, l'Union européenne a déboursé environ 4,4 milliards de dollars US en financement compensatoire par l'intermédiaire de STABEX. Plusieurs pays, incluant la Côte d'Ivoire, sont alors devenus des bénéficiaires réguliers. Mais lorsque les prix des produits de base ont chuté de façon durable vers la fin des années 80 et au début des années 90, STABEX a connu de graves problèmes financiers et n'a pu couvrir que 40 p. 100 des demandes admissibles entre 1990 et 1992. Les pays qui en étaient venus à dépendre des versements de STABEX ont été les plus touchés. La Côte d'Ivoire, producteur important de deux produits de base en difficulté, à savoir le café et le cacao, s'est retrouvée dans une position particulièrement précaire. De 1990 à 1994, la valeur des exportations ivoiriennes a chuté de 22 p. 100 et est passée de 4,1 milliards de dollars US à 3,2 milliards de dollars US⁶⁴.

En réaction à la crise vécue par STABEX, l'Union européenne a commencé à inciter la Côte d'Ivoire (et les autres États de l'ACP) de libéraliser leur économie. Fraîchement sorti de la débâcle causée par « la guerre du cacao » (voir encadré 2), le gouvernement ivoirien avait besoin d'aide pour maintenir son programme de prix minimum du cacao. La Banque mondiale a offert à la Côte d'Ivoire une aide financière mais a également demandé que le pays libéralise le commerce de ce produit de base. N'ayant aucun levier et aucune autre solution de rechange, la Côte d'Ivoire a accepté les demandes de l'Union européenne et de la Banque mondiale, mettant en place un important programme d'ajustement des structures économiques. En 1999, le pays avait complètement démantelé sa structure nationale de commercialisation des produits de base. Au cours des années qui ont suivi, la qualité du cacao ivoirien s'est dégradée et le prix reçu par les producteurs de cacao a diminué de près de 10 p. 100 par rapport au prix reçu par les producteurs du Ghana, qui ont résisté aux pressions de complètement libéraliser leur commerce⁶⁵.

5

Options stratégiques (suite)



E. INITIATIVES COMMERCIALES DE RECHANGE

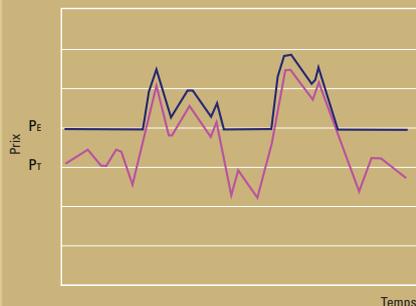
DÉFINITION ET FONCTIONNEMENT

Les initiatives commerciales de rechanges, établies selon des normes, sont des programmes qui permettent aux producteurs agricoles de satisfaire à certaines exigences leur permettant de différencier leurs produits grâce à des mécanismes de certification (comme l'étiquetage des produits équitables ou biologiques).

Ces programmes sont définis par des spécifications, un suivi et l'application de pratiques de production et de commerce durables, et sont généralement identifiés par un logo, une étiquette ou un certificat quelconque. L'étiquetage permet de différencier les produits certifiés des produits conventionnels. Les conditions de chaque programme aideront soi-disant à contrecarrer les risques économiques, sociaux et environnementaux rencontrés par les producteurs et leur offriront un prix préférentiel pour les produits certifiés. Certaines des initiatives les plus connues, telles que le commerce équitable, la certification biologique, Rainforest Alliance et Utz Kapeh, ont commencé dans le secteur du café, mais il existe aujourd'hui des normes ou des étiquettes pour la plupart des produits agricoles⁶⁶.

Les initiatives commerciales de rechange se sont développées en réaction à l'échec perçu de la gestion de l'offre et des instruments de couverture du risque à régler les risques sociaux et économiques assumés par les producteurs de produits agricoles de base. Même si ces initiatives traitent des facteurs de risques de diverses façons, un de leurs plus importants éléments est leur effet de stabilisation sur les prix. Selon les critères associés à une étiquette donnée, l'effet de stabilisation des prix peut se manifester de diverses façons.

Effet du prix équitable



PE représente le prix équitable, alors que PT représente le prix sur les marchés traditionnels.

Ainsi, le commerce équitable stipule que l'acheteur paie un prix minimum ou une prime sociale si le prix du marché dépasse le minimum. En retour, les producteurs et les coopératives de produits équitables doivent investir une portion de cette prime dans des projets de développement communautaire. Par contre, les écoétiquettes, comme la certification biologique et Utz Kapeh, exigent que les producteurs respectent les normes du travail de l'Organisation internationale du travail (OIT) et réduisent, voire éliminent, les intrants chimiques (engrais et pesticides). Une autre écoétiquette, Rainforest Alliance, a également des exigences très précises quant à la densité et à la composition des arbres d'ombrage.

Alors que les programmes d'écoétiquettes n'établissent pas de prix minimum, leurs spécifications relatives aux exigences uniques de production leur permettent de fonctionner comme un marché « différencié » qui, à cause d'une plus grande élasticité des prix, a réduit la volatilité des prix. On a également indiqué que des pratiques de production recommandées en vertu de bien des systèmes commerciaux de rechange actuellement en opération, comme la culture du café en milieu ombragé, permettaient d'améliorer la qualité et la productivité, ce qui permet réduire l'exposition à la volatilité des prix de façon plus générale.

Même si elles occupent une faible part du marché, les ventes des produits certifiés équitables, biologiques ou de la Rainforest Alliance ont maintenu un taux de croissance annuel de 30 à 50 p. 100 pendant une grande partie de la dernière décennie⁶⁷. La question principale reste cependant de savoir pendant combien de temps une telle croissance pourra durer et à quel moment les initiatives de cette chaîne d'approvisionnement commenceront à nuire aux producteurs conventionnels en faisant la promotion de l'augmentation de la production ou en reléguant les produits conventionnels à un statut inférieur. Malheureusement, il existe peu de données sur les effets de ces chaînes d'approvisionnement sur les facteurs de risque économiques, sociaux et environnementaux.

EXIGENCES IMPORTANTES – Un des principaux avantages des initiatives commerciales de rechange fondées sur les normes est que la différenciation du produit passe par la certification ou par l'étiquetage reconnu. Pour cette raison, il est absolument essentiel que les initiatives des chaînes d'approvisionnement soient reliées à des organismes de certification et de surveillance indépendants et respectés.

De plus, la sensibilisation des consommateurs et, par extension, la commercialisation sont des risques que chaque nouveau programme de certification crée essentiellement un nouveau créneau de marché pour un produit. Pour ce qui est de la mise en œuvre, dans la mesure où toute initiative établit des objectifs de prix ou des prix minimums, il est essentiel d'introduire des éléments de souplesse dans les mécanismes de fixation des prix; l'échec de plusieurs systèmes de gestion de l'offre nationaux ou internationaux a démontré les dangers de l'appui des prix minimums irréalistes⁶⁸. Enfin, l'appui technique et le financement appropriés devront être disponibles à plus grande échelle aux producteurs plus petits et désavantagés afin d'empêcher leur exclusion au fur et à mesure que les initiatives commerciales durables augmentent en popularité auprès des principales chaînes d'approvisionnement.

INITIATIVES COMMERCIALES DE RECHANGE

Avantages

- ◆ **Les initiatives commerciales de rechange peuvent gérer un vaste éventail de risques, non seulement les risques liés au prix** (p. ex., les risques liés à la température et les menaces à la production durable). Ces impacts importants aident à améliorer les sources de revenus des producteurs en général⁶⁹.
- ◆ Les initiatives de commerce équitable, de produits biologiques et d'écoétiquetage aident à atténuer les variations de revenu grâce à une combinaison de prix minimum, de primes sur les prix et de la variation de la dynamique de l'offre et de la demande dans un marché donné de produits de base⁷⁰.
- ◆ Les initiatives des chaînes d'approvisionnement de rechange peuvent mener à une différenciation dans un secteur, ce qui diminue le pouvoir en aval des chaînes de valeur dominées par les acheteurs. En outre, plus la différenciation est importante, plus l'effet modérateur de la variation des prix est important.
- ◆ Les entreprises du secteur privé commencent à appuyer l'idée de relations durables sur les plans de la production et du commerce. Des entreprises telles que Starbucks et la chaîne de supermarché Ahold commencent à appuyer les chaînes d'approvisionnement existantes ou à mettre en place leur propre programme avec des producteurs. Ahold a créé Utz Kapeh alors que Starbucks a conçu les Pratiques CAFE, qui établissent des normes de production durable pour ses producteurs de café⁷¹.
- ◆ Les initiatives commerciales de rechange peuvent améliorer la qualité de la production et l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement de même que la participation des producteurs dans la gestion de la chaîne d'approvisionnement et dans la prise de décisions.

Désavantages

- **Les initiatives commerciales de rechange fondées sur les normes constituent une très petite partie de l'ensemble des ventes de produits de base** (c.-à-d., qu'elles ne représentent actuellement que 2 p. 100 des ventes totales de café, le produit le mieux établi dans le milieu des programmes de rechange des chaînes d'approvisionnement). De façon paradoxale, tout programme visant un créneau et qui aurait une certaine popularité cesserait d'être efficace au niveau de la stabilisation des revenus.
- Des exigences de certification complexes et diversifiées (p. ex., les exigences du ministère de l'Agriculture des États-Unis (USDA) par rapport à celles de l'Union européenne pour la certification biologique) et la prolifération d'initiatives concurrentes peuvent faire en sorte que les producteurs des pays en voie de développement ont de la difficulté à se retrouver.
- Les coûts liés à la modification des pratiques de production, la certification et le maintien de cette certification auprès des chaînes d'approvisionnement de rechange peuvent être très élevés et peuvent ne pas être couverts par la « volonté de payer » des consommateurs. Des coûts additionnels peuvent amener une préférence implicite pour des systèmes de production plus gros et mieux capitalisés.
- Les mécanismes permettant de fixer des prix minimums pour les systèmes de commerce équitable sont actuellement rigides; le prix minimum et la prime sociale pour le cacao provenant du commerce équitable sont restés constants entre 1995 et 2003.
- La prolifération de systèmes de commerce équitable offrant un prix minimum et une bonification comme question de principe peuvent nuire aux producteurs traditionnels, et entraîner l'augmentation de la production d'un produit de base donné.

Encadré 7



Différentiation dans le secteur du café de l'Ouganda

Près du quart de la population de l'Ouganda travaille directement ou indirectement à la production de café. Entre 1996 et 2004, l'Ouganda a multiplié par six ses exportations de café grâce à des chaînes d'approvisionnement de rechange, passant de 1 200 sacs à 7 692 sacs de 60 kilogrammes. Une étude récente a démontré que les primes obtenues pour le café exporté grâce à ces arrangements de rechange étaient significatives – et variaient de 25 à 35 p. 100 par rapport au prix payé pour le café traditionnel. Cependant, malgré ces gains, en 2004, l'exportation du café alternatif ne représentait que 0,3 p. 100 des exportations totales de café de l'Ouganda⁷².

Suivant la foulée de l'Éthiopie, qui a récemment signé un accord de distribution et de licence avec Starbucks afin de reconnaître le droit à l'Éthiopie de contrôler la marque de son café régional de haute qualité, l'Ouganda a également entrepris le processus d'identification de son café par région de production géographique. En mai 2007, les représentants de Starbucks ont rencontré les représentants officiels ougandais afin de discuter de la possibilité d'arrangements d'approvisionnement, comme le niveau de qualité. Il pourrait s'agir d'une manne pour les producteurs de café ougandais puisque Starbucks a payé en moyenne 36 p. 100 de plus que la moyenne de l'industrie en 2006 pour des cafés identifiés par région comparativement aux autres pays africains⁷³. La différenciation des produits grâce à des marques régionales peut fournir le même effet tampon sur les fluctuations de prix que les programmes de rechange des chaînes d'approvisionnement.

5

Résumé des options stratégiques

SOMMAIRE DE LA GESTION DE L'OFFRE

Les mécanismes de gestion de l'offre tentent de réduire les risques liés au revenu en influençant directement les prix mondiaux d'un produit de base donné. Certains accords ou certains offices de gestion de l'offre peuvent également traiter des risques sociaux et environnementaux⁷⁴, mais il ne s'agit pas des caractéristiques particulières de la gestion de l'offre.

L'extensibilité dépend des objectifs du programme (p. ex., stimuler la production régionale par rapport à stabiliser les prix mondiaux), mais la plupart des programmes de gestion de l'offre exigent une participation à large échelle pour réussir.

SOMMAIRE DE LA GESTION DES RECETTES

La gestion des recettes peut aider à limiter les risques liés aux recettes au niveau national. Des systèmes similaires pourraient fonctionner pour les particuliers ou les coopératives. Les mécanismes de gestion des recettes, tels que les FNR, ne touchent pas les prix des produits. Ils n'affectent pas non plus les risques sociaux ou environnementaux au-delà des impacts indirects amenés par des revenus plus stables.

Gestion de l'offre

Traite des risques liés au revenu	Affecte le niveau des prix	Traite des risques sociaux	Traite des risques pour l'environnement	Augmente facilement proportionnellement
✓	✓	✗	✗	✓

Gestion des recettes nationales

Traite des risques liés au revenu	Affecte le niveau des prix	Traite des risques sociaux	Traite des risques pour l'environnement	Augmente facilement proportionnellement
✓	✗	✗	✗	✓

SOMMAIRE DE LA GESTION DU RISQUE DES PRIX BASÉS SUR LE MARCHÉ

Les instruments de gestion du risque des prix basés sur le marché peuvent également être utilisés pour transférer le risque lié au prix des produits de base aux investisseurs extérieurs. À ce moment-ci, il n'existe aucun marché pour atténuer les risques sociaux ou environnementaux. Cependant, étant donné que des produits et des intermédiaires peuvent surmonter l'écart lié à l'accès entre les producteurs de produits de base et les marchés, les instruments et les programmes de gestion du risque des prix basés sur le marché peuvent être utilisés à grande échelle.

Gestion du risque des prix basés sur le marché

Traite des risques liés au revenu	Affecte le niveau des prix	Traite des risques sociaux	Traite des risques pour l'environnement	Augmente facilement proportionnellement
✓	✗	✗	✗	✓

SOMMAIRE DES MÉCANISMES DE FINANCEMENT COMPENSATOIRE

Les mécanismes de financement compensatoire sont financés de l'extérieur et tentent d'améliorer la stabilité du revenu par des prêts visant à aider les pays à surmonter les périodes où les prix des produits de base sont faibles. Les prêts en tant que tels n'affectent pas directement les prix ni les risques sociaux ou environnementaux auxquels font face les producteurs des produits de base. Par le passé, les mécanismes de financement compensatoire ont été gérés par des organisations internationales et ont mis l'accent sur la stabilité des recettes nationales.

Mécanismes de financement compensatoire

Traite des risques liés au revenu	Affecte le niveau des prix	Traite des risques sociaux	Traite des risques pour l'environnement	Augmente facilement proportionnellement
✓	✗	✗	✗	✗

SOMMAIRE DES INITIATIVES COMMERCIALES DE RECHANGE

Dans presque tous les cas, les réseaux de commerce de rechange et les programmes de certification écoétiquetage ont eu un effet stabilisateur sur les prix des produits de base. Les produits équitables bénéficient d'un prix minimum explicite. Bon nombre de ces programmes exigent des pratiques de production et des normes de travail particulières. Certains précisent également qu'une partie des profits doit être consacrée à des programmes sociaux. Malheureusement, les effets stabilisateurs ne fonctionnent que dans la mesure où ces produits issus de commerces de rechange demeurent des créneaux restreints, rendant ces marchés de rechange inaccessibles à la plupart des producteurs.

Initiatives commerciales de rechange

Traite des risques liés au revenu	Affecte le niveau des prix	Traite des risques sociaux	Traite des risques pour l'environnement	Augmente facilement proportionnellement
✓	✓	✓	✓	✗

Conclusions

Il est essentiel d'avoir des revenus prévisibles si l'on veut que les producteurs et les pays tributaires des produits de base puissent échapper au cycle de la dépendance sur les produits de base, ce qui amènera également une plus grande stabilité économique et une réduction de la pauvreté. Toutefois, les causes de la volatilité des prix des produits de base varient d'un produit de base à l'autre et d'un pays à l'autre. Même les producteurs d'un même secteur ont des profils de risque distincts. L'expérience a démontré qu'il n'existe aucune « solution miracle », et qu'il n'existe aucune politique qui traite de tous les aspects de la volatilité du prix des produits de base. Nous devons plutôt commencer à réfléchir à des politiques complémentaires qui peuvent aider à atteindre l'objectif global de revenus plus stables.

LES AVANTAGES DE L'EXPÉRIENCE

On peut se baser sur une vaste expérience pour contrer les problèmes causés par la volatilité des prix des produits de base. Quelles sont les leçons les plus importantes tirées de la stabilisation des revenus au cours des 50 dernières années?

- **Nous avons des options qui fonctionnent – dans les bonnes circonstances.** Des accords internationaux sur les produits de base pour les producteurs de café et d'étain ont fonctionné pendant plus de 20 ans; la gestion de l'offre nationale a été relativement profitable au secteur du cacao du Ghana. Des FNR ont amélioré la stabilité du revenu en Norvège, au Botswana et au Chili; la couverture de risque a été largement efficace dans les pays développés et montre des signes prometteurs dans les pays en voie de développement; et le « marché » commercial de rechange poursuit sa croissance à un taux à deux chiffres.
- **L'accès aux connaissances, aux infrastructures et aux habiletés sont des obstacles durables.** Bien des producteurs

de produits de base n'ont pas accès aux infrastructures, à l'information et aux ressources. Dans bien des pays, des groupes de producteurs et des coopératives n'ont pas réussi à combler le vide laissé par le démantèlement des offices de soutien gouvernemental dans le cadre des programmes d'ajustements structureaux.

- **Certaines choses ne changeront pas.** Les régimes monétaires ne passeront pas d'un taux flottant à un taux fixe, les taux de change relatifs continueront donc d'avoir un impact sur les revenus des producteurs et des pays même si les prix sont stables. Il est peu probable que la Banque mondiale ou le Fonds monétaire international appuie la remise en place d'offices nationaux d'approvisionnement en produits de base. Et l'idée d'établir des prix fixes continuera d'être accueillie avec dédain pendant encore longtemps.
- **Des interventions de stabilisation peuvent créer leurs propres risques moraux et leurs propres distorsions des marchés.** On pourrait soutenir que la réduction des risques liés au prix auxquels les producteurs font face permettra de libérer des ressources et de créer un incitatif afin d'amener les producteurs à augmenter la production de cultures commerciales. Si cela se produit à grande échelle, cela entraînera une surproduction qui poussera les prix à la baisse pour tous les producteurs.



VERS LE RÉENGAGEMENT

Les décideurs politiques doivent s'attarder sur les risques auxquels font face les pays et les producteurs tributaires des produits de base. Si la communauté internationale est sincèrement engagée à réduire la pauvreté, elle doit prendre des mesures réfléchies et décisives aujourd'hui plus que jamais. Si l'on tient compte des éléments suivants, on pourra s'assurer que les réactions futures aux politiques seront cohérentes et réussiront mieux que par le passé :

- 1. Rechercher des politiques complémentaires.** L'objectif devrait être d'obtenir les bénéfices progressifs provenant de différents mécanismes d'intervention. Ainsi, les gouvernements ou d'autres intermédiaires peuvent combiner des instruments de gestion de l'offre et des instruments de couverture de risques basés sur le marché. Cela permettrait aux gouvernements ou aux agents d'offrir un système complet de garanties des prix fondé sur une combinaison de contrats à terme de gré à gré, de contrats à terme standardisés et d'options sur une des principales bourses de marchandises.
- 2. Rechercher l'engagement de toutes les parties intéressées à tous les niveaux.** La diversification et la planification à long terme relèvent ultimement des producteurs individuels, mais la création d'incitatifs et d'un milieu permettant des choix individuels exige des actions concertées aux échelons local, national et international.
- 3. Ne pas sous-estimer l'importance du secteur privé.** Étant donné la tendance vers la consolidation des entreprises et le transfert des pouvoirs vers les chaînes d'approvisionnement, des mesures prises par le secteur privé sont essentielles pour traiter de la précarité des sources de revenus pour les producteurs de produits de base. Les entreprises du secteur privé peuvent agir d'intermédiaire entre les producteurs et les instruments de gestion du risque tels que les marchés dérivés et les programmes de rechange de chaînes d'approvisionnement.
- 4. Garder les choses simples.** L'expérience a démontré que les programmes les plus efficaces sont ceux qui sont le plus simple à administrer et le plus facile d'accès. Les idées comme celle d'offrir des instruments de couverture de risque dans les contrats tangibles pour des intrants, que les producteurs doivent acheter de toute façon, semblent prometteuses à cet égard.
- 5. Gérer les aléas potentiels de la morale en intégrant la stabilisation du revenu à un programme plus large de développement et de diversification rural.** Cela permettra de garantir qu'une plus grande stabilité des revenus ne résultera pas en une augmentation de la production d'un seul produit de base et en un bien-être général moins élevé.
- 6. Intégrer des éléments de souplesse dans les programmes.** Les politiques qui ne tiennent pas compte des changements à long terme des réalités du marché ne durent pas. Les objectifs des programmes doivent être réalistes et reconnaître que la meilleure stratégie à long terme pourrait très bien être une diversification dans des secteurs autres que les produits de base traditionnels d'une région.
- 7. Faire en sorte que la portée de l'agent de mise en œuvre corresponde aux visées et aux buts de la politique.** Plusieurs bonnes idées ont échoué principalement à cause de l'absence des institutions de soutien et d'acteurs crédibles nécessaires.

ANNEXE 1

Annexe 1 : Principaux termes

Ajustement structurel – Programme de politiques conçu pour changer la structure d'une économie. En général, ce terme fait référence aux ajustements menant à une économie de marché, en vertu d'un programme approuvé par le FMI ou la Banque mondiale, qui fournit souvent des fonds d'ajustement structurel afin d'aider à la transition. (Structural adjustment)

Café Arabica – Le *café Arabica* est considéré comme donnant un meilleur café que l'autre principale espèce de café produite commercialement, à savoir le *café Canebora (Robusta)*, et exige un prix plus élevé sur les marchés. Il est généralement cultivé en haute altitude dans des climats semi-tropicaux. (Arabica Coffee)

Café Robusta – Produit de rechange aux graines de café Arabica, les produits des graines Robusta sont utilisés principalement par les torréfacteurs commerciaux dans les cafés bas de gamme. Les arbres Robusta peuvent pousser dans un plus large éventail de conditions environnementales que les arbres Arabica. (Robusta Coffee)

Chaîne de valeur – Ensemble des activités réalisées par une ou plusieurs parties afin de transformer un produit brut en bien de consommation. La chaîne de valeur est habituellement composée d'un ou de quelques

fournisseurs primaires (de produits ou de services) et de plusieurs autres fournisseurs qui ajoutent à la valeur du produit qui est ultimement présenté au public acheteur. (Value chain)

Contingent échangeable – Système de production ou d'exportation contingenté qui peut être acheté ou vendu par les producteurs (ou les pays producteurs). En théorie, le système limite la production ou les exportations au niveau désiré tout en permettant aux producteurs les plus efficaces d'acheter des « droits » de production moins efficaces. (Tradable quota)

Contingent d'exportation – Quantité limite d'une marchandise particulière qui peut être exportée au cours d'une période donnée, parfois utilisée pour appliquer les obligations d'un pays en vertu d'un contrat international d'approvisionnement. (Export quota)

Contrat à terme standardisé – Type de produit dérivé, un contrat à terme standardisé engage l'utilisateur à vendre ou à acheter un bien à un prix précis à une date donnée dans l'avenir. Les contrats à terme standardisés sont échangés sur des marchés organisés, ce qui les différencie des contrats à terme de gré à gré, qui ne sont pas échangés sur les marchés. (Futures)

Couverture de risque – Prise délibérée d'un nouveau risque qui compense un risque existant, comme l'exposition à un changement préjudiciable du taux de change, du taux d'intérêt ou du prix d'un produit de base. La diversification, l'utilisation

d'instruments dérivés et la couverture « naturelle » représentent des stratégies de couverture de risque. (Risk hedging)

Différenciation des produits – Fait d'établir la distinction de produits de remplacement les uns des autres par la publicité et autres moyens semblables. Lorsque l'acheteur d'un produit homogène considère la production d'un vendeur particulier comme étant identique en tous points à celle des autres producteurs de ce produit, le vendeur d'un produit « différencié » profite d'une position favorable sur ses rivaux dans ce sens que l'acheteur estime que le produit est supérieur et est prêt à payer une « prime » pour ces produits au lieu d'accepter un substitut offert par ces rivaux. (Product differentiation)

Office de commercialisation – Organisation centralisée créée par le gouvernement d'un pays visant à contrôler la production et l'exportation d'un ou de plusieurs produits de base. (Marketing/commodity board)

Offre excédentaire structurelle – Décalage chronique entre l'offre et la demande selon lequel les coûts initiaux élevés et les faibles coûts d'exploitation incitent les producteurs à accroître la production d'un bien lorsque les prix sont élevés sans toutefois diminuer la production lorsqu'ils sont à la baisse. Par exemple, un producteur de caoutchouc peut planter davantage d'arbres lorsque les prix sont élevés. La plantation de nouveaux arbres, qui ne produiront pas avant cinq ans, coûte cher, alors que la récolte du caoutchouc coûte relativement peu cher. Le

producteur continuera généralement à récolter le caoutchouc lors des périodes de faibles prix tant et aussi longtemps qu'il couvrira ses frais d'opération. (Structural oversupply)

Option d'achat – Contrat qui permet au porteur d'acheter une action à un prix donné. Ces options expirent généralement après une certaine date. (Call Option)

Option à coût zéro – Combinaison d'options d'achat et de ventes d'options. Le prix d'une option vendue (prime) est le même que le prix (prime) payé pour l'option qui est achetée, de sorte que le coût net est de zéro. (Zero cost option)

Option de type asiatique – Option dont les rendements dépendent du prix moyen d'un actif sous-jacent sur une certaine période de temps. Ces types de contrats d'options sont intéressants puisqu'ils ont tendance à être moins dispendieux que les options de type américain ordinaires. (Asian Option)

Option de vente – Contrat d'option conférant à l'acheteur le droit de vendre une quantité convenue du sous-jacent au vendeur de cette option à un prix donné (prix d'exercice) jusqu'à une date déterminée (date d'expiration). (Put option)

Procyclique – Une mesure allant dans la même direction que le produit national brut (PNB) est considérée comme procyclique. L'aide économique, telle que les subventions ou les prêts accordés par le financement compensatoire, est considérée comme procyclique si elle arrive une fois que l'économie bénéficiaire s'est rétablie d'un choc que l'aide devait aider à atténuer. (Procylical)

Resquilleur – Acteur qui bénéficie d'une ressource, d'un service ou d'un changement fondamental sans avoir à payer sa part des coûts pour sa prestation ou sa gestion, et pas nécessairement illégale. Sur le plan de la gestion de l'offre, les resquilleurs peuvent devenir un problème lorsqu'un nouveau producteur pénètre un marché à l'extérieur du cadre d'une entente d'approvisionnement et profite des prix favorables obtenus grâce à l'entente d'approvisionnement. (Free rider)

Stock régulateur virtuel – Un mécanisme de régulation par les stocks est une forme d'intervention visant à essayer de stabiliser le prix d'un produit de base. Les stocks de produits de base sont entreposés et vendus lorsque le prix est élevé, dans le but de tenter de réduire ce prix. Quand le prix est bas, de nouveaux stocks de ces produits de base sont achetés afin de faire diminuer l'offre disponible sur le marché. Le stock régulateur « virtuel » est une nouvelle version de l'approche des stocks régulateurs, selon laquelle l'entité contrôlant le stock régulateur central n'assume pas physiquement le contrôle ni l'entreposage du stock acheté. À la place, les producteurs individuels entreposent le stock jusqu'à ce que les prix augmentent, et à ce moment-là, ils peuvent vendre le stock et rembourser l'office central du stock régulateur. En théorie, un tel système pourrait réagir plus rapidement aux variations de l'offre et de la demande tout en évitant la nécessité de créer des installations d'entreposage centrales et d'assumer le transport. (Virtual buffer stock)

Subvention – Somme versée généralement par un gouvernement afin de maintenir les prix sous ce qu'ils devraient être dans un marché libre, ou pour maintenir en fonction des entreprises qui autrement devraient fermer, ou pour maintenir des activités qui autrement n'existeraient pas. Les subventions peuvent être une forme de protectionnisme, car elles rendent les produits et les services nationaux artificiellement concurrentiels par rapport aux importations. En créant des distorsions sur les marchés, elles peuvent imposer des coûts économiques importants. (Subsidy)

Syndrome hollandais – Effet préjudiciable sur les autres industries d'un pays de l'augmentation substantielle des exportations d'une industrie, causant une appréciation réelle de la monnaie nationale (rendant les autres industries moins concurrentielles). Le syndrome tire son nom de la découverte de gaz naturel aux Pays-Bas, et est plus communément appliqué à l'effet des exportations des industries d'extraction des ressources naturelles sur l'industrie manufacturière. (Dutch Disease)

Terme de l'échange – Moyenne pondérée des prix à l'exportation d'un pays par rapport à ses prix d'importation. (Terms of trade)

ANNEXE 2

Annexe 2 : Documents d'orientation et études de cas

On peut retrouver l'ensemble complet des documents d'orientation et des études de cas portant sur divers pays sur le site Web de l'IIDD à l'adresse suivante : <http://www.iisd.org/markets/policy/price.asp>

DOCUMENTS DE RÉFÉRENCE

Boom or Bust: Developing countries' rough ride on the commodity price rollercoaster

– Oli Brown et Jason Gibson

DOCUMENTS D'ORIENTATION

Supply Management: Options for commodity income stabilization

– Thomas Lines

Market-based Price Risk Management: An exploration of commodity income stabilization options for coffee farmers

– Lamon Rutten et Frida Youssef

Alternative Trade Initiatives and Income Predictability: Theory and evidence from the coffee sector

– Jason Potts

National Revenue Funds: Their efficacy for fiscal stability and intergenerational equity

– Samuel G. Asfaha

Compensatory Finance: Options for tackling the commodity price problem

– Adrian Hewitt

ÉTUDES DE CAS PORTANT SUR DIVERS PAYS

Consistently Inconsistent: Addressing income volatility among cocoa producers in Ghana and Côte d'Ivoire

– Jason Gibson

Commodity Revenue Management: Coffee and cotton in Uganda

– Moses Masiga et Alice Ruhweza

Tobacco Revenue Management: Malawi case study

– Nelson Nsiku et Willings Botha

Commodity Revenue Management: India's rapeseed/mustard oil sector

– N.C. Pahariya et Chandan Mukherjee

Commodity Income Management: Selected Southeast Asian economies

– Hank Lim et Lim Tai Wei

Commodity Revenue Management: The case of Chile's copper boom

– Alejandra Ruiz-Dana

Price Volatility in the Cotton Yarn Industry: Lessons from India

– Vijaya Switha Grandhi et Alec Crawford

Notes de fin de document

¹ Oxfam, *Cultiver la pauvreté : L'impact des subventions américaines au coton sur l'Afrique*, Oxford, document de briefing, 2002, p. 5.

² CNUCED, *Trends in World Commodity Trade: Enbancing Africa's Competitiveness and Generating Development Gains*, rapport du secrétaire général de la CNUCED pour la Deuxième session extraordinaire de la Conférence des ministres du Commerce, du 21 au 24 novembre, 2005, Addis-Abeba, Union africaine, p. 4.

³ Centre Sud, *Problèmes et défis en matière de politiques auxquels doivent faire face les pays en développement tributaires des produits de base*, Genève, Centre Sud, 2005, p. 12.

⁴ Moyenne statistique des recettes d'exportation pour 2002-2003, de la CNUCED, *Handbook of Statistics*, 2005.

⁵ Cashin, Paul et C. John McDermott. *The Long-Run Behaviour of Commodity Prices: Small Trends and Big Variability*, Fonds monétaire international, Staff Papers du FMI, vol. 49, n° 2, 2002, p. 176.

⁶ Commission Économique des Nations Unies pour l'Afrique, *Minimizing the Impact of Commodity Shocks in Africa for Debt Sustainability*, Commission Économique des Nations Unies pour l'Afrique, novembre 2003, p. 2.

⁷ Données sur les prix et les quantités d'exportation de la Banque mondiale, 2006.

⁸ Paul Cashin et C. John McDermott, 2002. p. 188.

⁹ François Bourguignon, Sylvie Lambert et Akiko Suwa-Eisenmann, *Trade exposure and income volatility in cash-crop exporting developing countries*, European Review of Agricultural Economics, vol. 31, n° 3, 1^{er} septembre 2004, p. 386.

¹⁰ Joshua Aizenman et Brian Pinto, *Managing Volatility and Crisis: A Practitioner's Guide Overview*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, M, NBER, document de travail n° 10602, juin 2004, p. 9

¹¹ Ibid.

¹² CNUCED, *Les pays les moins avancés, Rapport 2002 : Échapper au piège de la pauvreté*, Genève, 2002, p. 150.

¹³ CNUCED. *Le développement économique en Afrique : Bilan, perspectives et choix des politiques économiques*, New York et Genève, 2001.

¹⁴ Différence de prix calculée à partir des données fournies par Basil S. Yamey, dans *The tin crisis (1985-86) and futures trading*, Economic Record, 1992.

¹⁵ Selon les prix mondiaux tels que rapportés par les données sur les prix des produits de base de la Banque mondiale.

¹⁶ Du London Metals Exchange, prix au comptant pour les acheteurs en date de juin 2007. <<http://www.lme.com>>

¹⁷ Le coton et le thé sont des exceptions importantes. Données provenant de la Banque mondiale.

¹⁸ John Spence, « Morgan Stanley Economist sounds commodity alarm », dans *Market Watch*, 18 mai 2006.

¹⁹ Paul Cashin, C. McDermott et Alisdair Scott, *Booms and Slumps in World Commodity Prices*, Fonds monétaire international, document de travail WP/99/155, novembre 1999, p. 19.

²⁰ Ian Austen, « Mining Boom Stirs Waver of Mergers and Talk of a Slump », dans *The New York Times*, 29 août 2006, p. C4.

²¹ Alan Cowell, « War Inflates Cocoa Prices but Leaves Africans Poor », dans *The New York Times*, 31 octobre 2002, p. C1.

²² Ibid.

ENDNOTES

- ²³ Alexei Barrionuevo et Jenny Anderson, « Wall Street is Betting On the Farm », dans *The New York Times*, New York, NY, dernière édition, Côte Est, 19 janvier 2007, P. C1.
- ²⁴ Oxfam, Make Trade Fair/The Issues/Real Lives. Récupéré le 29 juin 2007, de : <http://www.maketrade.com/en/index.php?file=issues_rice.htm&cat=2&subcat=6&select=2>
- ²⁵ CNUCED, *Les pays les moins avancés*, Rapport 2002, p. 148.
- ²⁶ Pour une discussion plus approfondie des liens entre la dépendance aux produits de base, la volatilité des prix et l'incidence de la pauvreté, voir le document *Les pays les moins avancés, Rapport 2002* de la CNUCED.
- ²⁷ Lamon Rutten et Frida Youssef. *Market-based price risk management for coffee farmers*, Genève, Institut international du développement durable, juillet 2007, p. 15. <<http://www.iisd.org/trade/commodities/price.asp>>
- ²⁸ Marie Leone, *Environmentally Bankrupt*, 8 septembre 2005, CFO.com. Consulté le 2 juillet 2007 à http://www.cfo.com/article.cfm/4370356/1/c_2984347?r=related
- ²⁹ Ibid.
- ³⁰ CNUCED, *Commodity Policies for Development: A New Framework for the Fight against Poverty*, notes du secrétariat de la CNUCED pour une réunion de la Commission du commerce des biens et services, et des produits de base, Genève, Suisse, 8 décembre 2005, p. 1.
- ³¹ Les accords internationaux sur les produits de base et certains des mécanismes de financement compensatoire ont été négociés sous les auspices de la Charte de La Havane, telle qu'elle est incluse dans la Résolution 20 (IV) de l'ECOSOC de mars 1947. Les règles régissant ces accords internationaux sont toujours en vigueur et la CNUCED est allée jusqu'à créer le Fonds commun pour les produits de base, qui est entré en vigueur en 1989.
- ³² Bruno Losch, « Global Restructuring and Liberalization: Côte d'Ivoire and the End of the International Cocoa Market? », *Journal of Agrarian Change*, vol. 2, n° 2, avril 2002, pp. 211-212.
- ³³ Jason Gibson, *Consistently Inconsistent: Addressing income volatility among cocoa producers in Ghana and Côte d'Ivoire*, Genève, Institut international du développement durable, mai 2007. <<http://www.iisd.org/trade/commodities/price.asp>>
- ³⁴ Niels Fold, « Lead Firms and Competition in 'Bi-polar' Commodity Chains: Grinders and Branders in the Global Cocoa-chocolate Industry », *Journal of Agrarian Change*, vol. 2, n° 2, avril 2002, p. 231.
- ³⁵ Irfan ul Haque, *Commodities under Neoliberalism: The Case of Cocoa*, CNUCED, Groupe intergouvernemental des vingt-quatre, document de travail, série G-24, n° 25, janvier 2004, p. 9.
- ³⁶ En investissant les profits nationaux dans les biens étrangers, le pays peut éviter l'augmentation de la demande pour la monnaie nationale et les biens, ce qui accélérerait l'appréciation de la monnaie nationale (c.-à-d., augmenter la valeur de la monnaie par rapport aux monnaies étrangères).
- ³⁷ Kristin Halvorse, discours, *The Norwegian Economic Model – prosperous and sustainable?*, 5 février 2007. Disponible à <http://www.regjeringen.no>. Pour des détails complets, consulter <http://www.norgesbank.no> et <http://www.odin.dep.no/fin>
- ³⁸ Alejandra Ruiz-Dana, *Commodity Revenue Management: The Case of Chile's Copper Boom*, Genève, Institut international du développement durable, février 2007. <<http://www.iisd.org/trade/commodities/price.asp>>
- ³⁹ CNUCED, *Trade and Development Report 2005*, 2005. Genève, p. 122.
- ⁴⁰ Rutten et Youssef, 2007, p. 21.
- ⁴¹ Ibid, p. 41.

⁴² Ibid.

⁴³ Cargill AgHorizons/Performance Marketing/U.S. Risk Management Tools. Mis à jour en 2007. Récupéré le 3 juillet 2007 à : <http://www.cargillaghorizons.com/cah/cahpublic.nsf/pages/us?OpenDocument>

⁴⁴ Rutten et Youssef, 2007, p. 29.

⁴⁵ Ibid.

⁴⁶ Ibid, p. 34.

⁴⁷ Ibid, p. 44.

⁴⁸ N.C. Pahariya et Chandan Mukherjee, *Commodity Revenue Management: India's rapeseed/mustard oil sector*, Genève, Institut international du développement durable, juin 2007, p. 14. <http://www.iisd.org/trade/commodities/price.asp>

⁴⁹ Rutten et Youssef, 2007, pp. 25-27.

⁵⁰ Commission des Communautés européennes (CCE), *Agricultural Commodity Trade, Dependence and Poverty: An Analysis of Challenges facing Developing Countries*, Bruxelles, Commission des Communautés européennes, 2003, p. 23.

⁵¹ John Ravenhill, *What is to Be Done for Third World Commodity Exporters? An Evaluation of the STABEX Scheme*, Organisation internationale, vol. 38, n° 3, été 1984, p. 544. Récupéré le 6 juillet 2007 de JSTOR.

⁵² Ibid., p. 24.

⁵³ Gibbon (2005), p. 12.

⁵⁴ Présentation faite par Adrian Hewitt lors de l'atelier sur les produits de base de l'IIDD tenu le 29 mars 2007.

⁵⁵ CNUCED (2003), p. 37; Gibson (2007).

⁵⁶ Présentation faite par Adrian Hewitt lors de l'atelier sur les produits de base de l'IIDD tenu le 29 mars 2007.

⁵⁷ Ibid.

⁵⁸ Commentaires formulés par Adrian Hewitt et Olle Östensson lors de l'atelier sur les produits de base de l'IIDD tenu le 29 mars 2007.

⁵⁹ Ibid.

⁶⁰ Présentation faite par Adrian Hewitt lors de l'atelier sur les produits de base de l'IIDD tenu le 29 mars 2007.

⁶¹ Willings Botha et Nelson Nsiku, *Tobacco Revenue Management: Malawi case study*, Genève, Institut international du développement durable, juin 2007. <http://www.iisd.org/trade/commodities/price.asp>

⁶² Extrait de la présentation faite par Adrian Hewitt lors de l'atelier sur les produits de base de l'IIDD tenu le 29 mars 2007.

⁶³ Voir Gibson, 2007.

⁶⁴ En dollars US constants de 2000, de la base de données en ligne sur les Indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale.

⁶⁵ Estimation basée sur une perte de prime du GPB 60, signalée en 2002, et le prix mondial la tonne d'environ 1 800 \$ US pour la même année. Les renseignements sur le prix des primes signalés dans : Niels Fold, « Lead Firms and Competition in 'Bi-polar' Commodity Chains: Grinders and Branders in the Global Cocoa-chocolate Industry », *Journal of Agrarian Change*. vol. 2, n° 2, avril 2002, p. 231.

ENDNOTES

⁶⁶ Par exemple : la Table ronde sur l'huile de palme durable; la Table ronde sur le soja responsable; The Better Cotton Initiative; Forest Stewardship Council; Marine Stewardship Council; pour ne pas mentionner les diverses étiquettes « de produits multiples », comme biologique, équitable, EurepGap et Rainforest Alliance.

⁶⁷ Jason Potts, *Alternative Trade Initiatives and Income Predictability: Theory and evidence from the coffee sector*, Genève, Institut international du développement durable, juillet 2007, p. 5. <<http://www.iisd.org/trade/commodities/price.asp>>

⁶⁸ Le système d'étiquetage du commerce équitable tel qu'il est géré en vertu des Fair Trade Labelling Organizations International a également fait part de dangers liés à l'exploitation d'un système basé sur une structure de prix rigide. À l'heure actuelle, plus de 50 p. 100 de tout le café équitable provient de trois pays au titre d'exigences de qualité implicites associées à un mécanisme de fixation des prix fixes pour le café.

⁶⁹ Ibid, p. 25.

⁷⁰ Ibid, p. 19.

⁷¹ Ibid, pp. 11-12.

⁷² Moses Masiga et Alice Ruhweza, *Commodity Revenue Management: Coffee and Cotton in Uganda*, Genève, Institut international du développement durable, 2007, p. 11. <<http://www.iisd.org/trade/commodities/price.asp>>

⁷³ Rwanda Development Gateway, *Starbucks wants to add Uganda to coffee list*, 9 mai 2007. Récupéré le 2 juillet 2007 de : <http://www.rwandagateway.org/article.php?id_article=5456>

⁷⁴ Le chapitre VI de la Charte de La Havane, fondement de tous les accords internationaux sur les produits de base, indique explicitement le rôle que les AIP jouent en tant qu'instrument pour la gestion de la conservation des ressources.



LES HAUTS ET LES BAS

Plus de deux milliards de personnes dépendent de la production de produits primaires comme le riz, le coton et le cuivre. Mais le prix de ces produits de base est très volatil et peut parfois varier jusqu'à 50 p. 100 au cours d'une même année. L'instabilité complique la planification financière et la gestion environnementale, elle peut accroître la dépendance aux produits de base et élargir les inégalités existantes. Les pays et les producteurs tributaires des produits de base se trouvent dans une situation précaire.



Nous reconnaissons depuis des décennies les problèmes causés par la volatilité du prix des produits de base. C'est un problème important, mais il n'est pas désespéré. Nous connaissons bien les outils économiques fondamentaux nécessaires pour aider les producteurs de produits de base à obtenir un revenu beaucoup plus prévisible et nous les comprenons mieux qu'auparavant, et certaines variances novatrices sont en voie de conception. Dans le présent document, nous examinons en profondeur l'expérience, les problèmes et les promesses découlant de cinq types d'outils économiques différents : la gestion de l'offre, la gestion des recettes nationales, la gestion du risque des prix basés sur le marché, le financement compensatoire et les initiatives commerciales de rechange. Même s'il n'y a pas de solutions faciles, il existe de nouvelles approches afin de composer avec ce problème persistant.