

COMPARAISONS DE COMPETITIVITE EN AFRIQUE ET EN ASIE.

Analyse macroéconomique de filières agricoles.

Denis COGNEAU

JUILLET 1992

Ce travail a été en partie financé par la Direction de la Prévision du Ministère de l'Economie des Finances et du Budget.

Une partie de l'étude bibliographique a été réalisée par M. Jean-Michel SALMON.

Nous remercions M. Robert HIRSCH, de la Caisse Centrale de Coopération Economique, pour avoir mis à notre disposition ses données sur les plantations industrielles de caoutchouc du Cameroun, de Côte d'Ivoire, du Zaïre, d'Indonésie et de Malaisie.

TABLE DES MATIERES.

INTRODUCTION: Les nouveaux NPI asiatiques, la croissance tirée par l'exportation, et l'Ajustement en Afrique.

PREMIERE PARTIE: LES FILIERES AGRICOLES AFRICAINES ET LEURS CONCURRENTES ASIATIQUES.

Le commerce bilatéral	4
Le commerce avec des pays tiers	5
Les filières exportatrices de produits primaires en Afrique et en Asie	
Le café	7
Le cacao	8
Le thé	9
Les bois tropicaux	10
Le sucre	12
Le riz	13
L'huile de palme	14
Le coton	15
Le caoutchouc naturel	17

CONCLUSIONS DE LA PREMIERE PARTIE:

Le développement à long-terme des filières agricoles d'exportation sur les deux continents.	18
---	----

DEUXIEME PARTIE: DIFFERENCES DE COMPETITIVITE ET ENVIRONNEMENT MACRO-ECONOMIQUE DES FILIERES AGRICOLES CONCURRENCES.

2.1. Compétitivité et rentabilité des producteurs, sur les marchés mondiaux de "commodités": présentation de la question.

L'hypothèse price-taker	22
Les différences de régime de change et la compétitivité	24
Les éléments de la rentabilité des filières exportatrices	26

2.2. Compétitivité et environnement macro-économique: identification des effets et instruments de mesure.

Les politiques de change et de protection	30
Le coût des facteurs	33
Productivité globale des facteurs, externalités et finances publiques	36

CONCLUSIONS DE LA DEUXIEME PARTIE.	37
------------------------------------	----

TROISIEME PARTIE: LE CAS DE L'HEVEACULTURE.
(Cameroun - Côte d'Ivoire / Malaisie - Indonésie).

3.1. La filière de l'hévéa: situation et environnement macro-économique en Afrique et en Asie.

Le marché du caoutchouc naturel	38
La situation actuelle de l'hévéaculture dans les quatre pays.	39
Les performances commerciales des pays entre 1985 et 1990	40
Les performances macro-économiques des pays: le taux de change et l'inflation.	42

3.2. La rentabilité et la compétitivité des plantations industrielles d'hévéa en Afrique et en Asie.

L'échantillon des entreprises enquêtées.	44
Le prix de revient fab et les marges: l'effet manifeste des variations de parité.	44
Rentabilité et production	45

3.3. La productivité et le coût des facteurs de production.

Le compte de production et le coût unitaire des intrants	47
Le compte d'exploitation et le coût unitaire du travail	48
Le compte de revenu, de capital, et financier	55

CONCLUSIONS DE LA TROISIEME PARTIE. 56

CONCLUSION GENERALE.

Economie nationale, secteurs et filières	58
La transposition des stratégies de croissance extravertie et l'Ajustement Structurel.	59
SELECTION DE LA BIBLIOGRAPHIE CONSULTEE.	61

INTRODUCTION:

Les nouveaux NPI asiatiques, la croissance tirée par l'exportation, et l'Ajustement en Afrique.

L'appellation de "nouveau NPI" (new NCIs) concerne déjà la Malaisie et la Thaïlande, elle sera sans doute bientôt attribuée à l'Indonésie. Les situations de ces trois pays ne ressemblent pourtant pas à celles de leurs prédécesseurs, les "quatre petits dragons": ni à celle des deux villes-états Singapour et Hong-Kong, ni même à celle de Taïwan ou de la Corée du Sud. En effet, les trois "NNPI" asiatiques sont des pays tropicaux, riches en matières premières tant minières qu'agricoles, dont une grande partie de la main-d'oeuvre travaille encore dans l'agriculture. Ainsi, les cultures agricoles d'exportation des pays d'Asie du Sud sont également pratiquées dans certains pays d'Afrique. C'est à ce titre qu'une approche comparative avec certains pays d'Afrique Sub-Saharienne tropicaux trouve une première justification *a priori*.

L'agriculture du Sud-Est asiatique a connu une croissance très forte dans les années 70-80, accomplie dans le cadre d'une croissance de tous les facteurs de production: travail, terre, intrants, capital d'exploitation, et grâce aux nouvelles technologies (irrigation, semences...) (Barlow and Condie, 1986). L'Indonésie et les Philippines se sont ainsi très nettement rapprochées de l'auto-suffisance en riz. Et tous les pays ont accru leur production de riz, tout en diversifiant leur agriculture en direction de l'huile de palme, du cacao, des ananas, des bananes, à côté des cultures d'exportation plus traditionnelles comme le sucre de canne, le caoutchouc et le thé (Barlow and Condie, 1986; World Bank, Policy and Research Series N°11, 1991). Dans la colonisation de nouvelles terres, la révolution verte du riz, la promotion des nouvelles cultures, l'usage d'intrants, l'Etat aurait souvent joué un rôle moteur (Solagral, 1990); de forts investissements publics en matière de communication, d'éducation et de santé ont sans doute considérablement contribué aux progrès. Enfin, en aval, dans la recherche des opportunités sur les marchés mondiaux et les politiques de commercialisation associées, l'initiative publique a eu son importance (Pletcher, 1991).

Cependant le développement agricole de ces pays s'est donc accompagné d'un développement industriel, absorbant une part croissante de la main-d'oeuvre. Dans le cas de la Malaisie et de la Thaïlande, la valeur ajoutée manufacturière a depuis la fin des années 70 dépassé le seuil de 20% du PIB attaché à l'appellation NPI. En 1988, ce ratio s'élevait à 27% pour la Malaisie, 23% pour la Thaïlande, et atteignait 20% pour l'Indonésie. Avec des exportations représentant 83% de son PIB en 1988, la Malaisie est de loin le pays le plus tourné vers l'extérieur¹. Vient ensuite la Thaïlande avec 37%, puis l'Indonésie avec 21%. Une croissance continue de tous les secteurs d'exportation les caractérise, mais surtout les exportations manufacturières ont pris dans la dernière décennie une part centrale dans les exportations elles-mêmes et dans leur dynamisme. Les performances macroéconomiques de ces pays sont dès lors fréquemment invoquées pour asseoir la légitimité d'une stratégie de croissance orientée vers l'exportation, à la base des programmes d'ajustement structurel appliqués depuis 1979 en Afrique et en Amérique Latine, mais aussi à la Thaïlande (PAS en 1982) et à l'Indonésie (PAS en 1983 et 1986). On trouvera là une seconde piste pour une comparaison "inter-continentale".

Néanmoins, il ne sera pas discuté ici *globalement* du caractère plus ou moins "exemplaire" de l'expérience de ces pays. Il est clair que la situation de départ, c'est-à-dire *tout le passé historique* des pays, ainsi que les conditions externes à leur économie (insertion géopolitique, termes de l'échange, investissements extérieurs), défient toute tentative de

(1): C'est aussi le plus petit pays et le moins dense: 17 millions d'habitants et seulement 51 au km².

comparaison *directe* de performances, tant le nombre de variables du passé et/ou externes à prendre en compte est grand, avant de pouvoir commencer d'évaluer les facteurs internes de cette performance². En outre, le sujet ne se laisse pas plus aisément circonscrire sur la carte du monde. Ainsi le boom économique des trois pays asiatiques est souvent relié à l'importance des investissements étrangers, notamment japonais. Il faut alors expliquer pourquoi il est plus opportun pour le Japon d'investir dans sa zone géographique que pour l'Europe d'investir en Afrique. Les explications à donner d'une différence entre l'Asie du Sud-Est et l'Afrique Sub-Saharienne ressortissent donc pour une part à une comparaison entre le Japon et l'Europe.

L'étude entreprise ne renie cependant pas les vertus de la comparaison. Amenée par le questionnement général du groupe DIAL à propos de l'ajustement à long-terme des économies en développement, elle se focalise dès l'abord sur l'examen des stratégies de croissance orientées vers l'exportation.

Plus précisément, on se restreindra pour le moment à *une approche d'équilibre partiel*, recherchant en premier lieu les possibilités de relance des exportations africaines, ainsi que les conditions de leur diversification. Avant d'étudier les retombées de la promotion des exportations, il s'agit de connaître quelle forme elle peut revêtir, en identifiant les contraintes, ressortissant à l'équilibre partiel du marché des biens exportables, mais aussi *de manière exogène* à l'équilibre général de l'économie (prix, revenus), auxquelles elle est confrontée. On cherchera donc à procéder à des analyses comparatives *de modes de régulation de filières* exportatrices, et particulièrement à distinguer les facteurs macroéconomiques entrant dans cette régulation, des facteurs spécifiques à la filière: son histoire socio-politique, sa structure technique propre, son insertion dans l'économie mondiale, etc.

Toutefois, là encore, cette approche partielle, qui consiste à rendre compte des avantages comparatifs et des positions de marchés, les uns et les autres "révélés", n'est pas satisfaisante, surtout dans une optique de long-terme qui ne peut négliger les aspects dynamiques et volontaristes (construction des avantages comparatifs, recherche vigilante des opportunités) de ces indicateurs (Page, 1991). Une telle nécessité ramène aux préoccupations générales de l'Ajustement Structurel, lisibles dans les mots-clefs de son lexique: *flexibility, adaptability, sustainability*, etc. Dans le cadre du questionnement sur l'*export-oriented growth*, autre topique de l'Ajustement Structurel, c'est le niveau de compétitivité global de l'économie sous revue qu'il s'agit d'évaluer, et sa fonction de réaction, dans le cas d'une plus grande ouverture sur l'extérieur, aux évolutions ou aux soubresauts (favorables ou défavorables) de son environnement extérieur. On devra aborder quelques aspects des questions suivantes, au moins en ce qu'elles concernent le secteur exportateur (ce qui reste suffisamment complexe):

- un ajustement du taux de change réel est-il nécessaire?
- la rémunération du travail est-elle trop élevée?
- la fonction de l'Etat est-elle plus nuisible qu'efficace?
- les producteurs réagissent-ils aux signaux de prix?

Car ces questions surgiront obligatoirement en progressant.

(2): Faut-il d'ailleurs comparer les pays pris à la même date, ou bien, par exemple, la Malaisie de 1975 avec la Côte d'Ivoire de 1990, si l'on veut que la comparaison soit "révélatrice"? Les comparaisons seront effectuées ici entre pays contemporains, mettant l'accent sur leur concurrence effective au sein du commerce international.

La première partie sera une partie de cadrage, présentant les principales filières agricoles de concurrence entre l'Afrique Sub-Saharienne et l'Asie. La question sous-jacente sera: "Qu'est-ce qu'il y a de comparable dans les exportations des deux continents?" Une typologie des filières de biens agricoles échangeables sera aussi esquissée, de manière à rendre un peu justice à l'hétérogénéité des modes de production, des marchés et des potentiels de croissance, ne serait-ce que dans le but d'extraire le spécifique pour arriver au général et isoler les facteurs correspondant à l'échelle macroéconomique.

La seconde partie de l'étude cherchera à recenser de manière systématique les déterminants macroéconomiques de la compétitivité et de la rentabilité des filières exportatrices.

La troisième partie sera consacrée à une application au cas des plantations industrielles d'hévéa, en Côte d'Ivoire, au Cameroun, en Malaisie, et en Indonésie.

PREMIERE PARTIE:

LES FILIERES AGRICOLES AFRICAINES ET LEURS CONCURRENTES ASIATIQUES.

Le commerce bilatéral.

Selon les statistiques de la Direction of Trade du FMI (DOTS), les exportations de l'Asie en développement³ en direction de l'Afrique sub-saharienne représentaient en 1989 environ 5,6 milliards de dollars (fob), et les importations de l'Asie en provenance d'Afrique environ 1,9 milliards (fob)⁴. Ces flux sont assez négligeables du point de vue du continent asiatique, puisqu'ils représentent moins de 2% des flux commerciaux de l'Asie avec le monde entier. En revanche, les exportations d'Afrique sub-saharienne vers l'Asie représentent environ 5% des exportations déclarées de la zone. Enfin, les importations en provenance d'Asie représentent 15% des importations totales de l'Afrique sub-saharienne. La part de l'Asie dans les flux commerciaux africains en dollar est par ailleurs en croissance, tandis que l'Afrique stagne ou régresse au sein du commerce asiatique. Cette croissance des importations asiatiques est principalement imputable aux NPI: Hong-Kong, Taiwan, Corée du Sud, Thaïlande, et à l'Inde⁵.

Le Cameroun et la Côte d'Ivoire, qui sont les deux pays africains concernés par la partie empirique de cette étude, commercent moins avec l'Asie que leurs voisins d'Afrique de l'Est. De plus, ils semblent peu commercer avec les deux pays asiatiques pareillement concernés, la Malaisie et l'Indonésie. Les exportations du Cameroun vers l'Asie représentent 3% de ses exportations totales. Elles seraient principalement dirigées vers la Corée du Sud, Taiwan et Hong-Kong venant loin derrière. Les importations du Cameroun proviennent pour 6% d'Asie; ce coefficient de pénétration est à peu près stable entre 6% et 8% depuis 1983. Ces importations proviennent d'abord de Chine, de Hong-Kong, de Taiwan, de Corée du Sud, du Pakistan, enfin de Thaïlande, et pour une moindre part encore de Malaisie⁶. Les exportations de la Côte d'Ivoire vers l'Asie représentent 5% des exportations totales de ce pays. Les importations représentent 7,5% des importations totales, proportion pareillement assez stable depuis 1983. Quoiqu'un cinquième à un quart de ces deux flux ne soit pas distribué par pays dans les DOTS, les exportations semblent se diriger vers Taiwan, la Thaïlande, la Chine, l'Indonésie et le Pakistan en 1989. Quant aux importations, elles semblent provenir également pour une forte part de Taiwan et de Thaïlande, ensuite de Hong-Kong, d'Inde, de Corée du Sud, de Chine.

En conclusion, le commerce bilatéral entre l'Afrique et l'Asie est encore très faible au regard des autres échanges (et notamment ceux des pays asiatiques). L'éloignement, et surtout l'orientation séculaire des circuits commerciaux, enfin les faibles positions de marché des produits d'exportation africains⁷, expliquent aisément cette situation. La pénétration des marchés africains par des produits asiatiques manufacturés est cependant en mesure de s'accroître encore, alors que l'Asie en développement restera toujours peu demandeuse des exportations agricoles africaines, sauf peut-être pour le coton. Enfin le riz thaïlandais et l'huile de palme malaisienne, par exemple, seront toujours susceptibles de venir concurrencer les productions locales, ou tout simplement de venir combler les carences des capacités de production.

(3): Le Japon est donc exclu de cet agrégat, mais aussi le Moyen-Orient.

(4): Dans ce chapitre, on a utilisé à chaque fois que c'était possible et sauf précision contraire les valeurs fob des flux commerciaux. De même, les déclarations asiatiques ont été préférées, en général disponibles pour 1989, aux déclarations africaines, reconstituées à partir d'un calcul sur la matrice du commerce mondial.

(5): Les mouvements de parité par rapport au dollar devraient toutefois être pris en compte pour apprécier correctement l'accroissement de la pénétration en volume. Ainsi l'appréciation du won coréen par rapport au dollar à partir de 1987 réévaluée à la hausse les exportations coréennes exprimées en dollars.

(6): Il faut dire que les importations d'huile de palme sont réputées pour être frauduleuses. De plus elles peuvent transiter par le Nigéria.

(7): le cacao excepté, peu consommé en Asie, et que l'Indonésie et la Malaisie produisent par ailleurs.

Le commerce avec des pays tiers.

Si concurrence il y a, elle s'exerce donc plutôt sur des marchés tiers, et surtout les marchés des pays développés. Mais là encore, les distances historico-géographiques, les accords de préférence commerciale bilatéraux, conjugués avec une demande soutenue des partenaires développés les plus proches, Europe ou Japon, sont susceptibles de limiter, encore actuellement, la concurrence effective. Toutefois, dans un contexte de libéralisation des échanges et de promotion des exportations aussi bien en Afrique qu'en Asie, la concurrence promet de dépendre de plus en plus du seul coût du fret. Or, de nombreuses indications tendent à montrer que le fret vers l'Europe n'est pas forcément plus cher pour les pays d'Asie du Sud-Est que pour les pays d'Afrique de l'Ouest, pourtant moins éloignés⁸. Par ailleurs les marchés d'approvisionnement, notamment de produits agricoles tropicaux, sont souvent caractérisés par la surproduction, ou bien par l'érosion lente de la demande provenant de possibilités accrues de substitution avec des produits de synthèse ou à moindre contenu en matière première, de la chute récente de la demande des pays de l'Est. La concurrence va donc plutôt s'exacerber, ce que manifestent les baisses de cours.

Il est difficile d'évaluer la taille économique actuelle des espaces de concurrence entre l'Afrique et l'Asie. Il conviendrait de faire l'étude dans le détail de la matrice cubique croisant les pays exportateurs, les pays de destination et les produits d'exportation⁹.

A partir de la répartition des exportations totales par pays de destination pour deux pays, on peut seulement estimer le chiffre maximal des exportations effectivement en concurrence, en comptant pour chaque pays de destination le minimum des exportations des deux pays¹⁰. Dans le cas de Côte d'Ivoire et de la Malaisie, l'indicateur est égal en 1989 à 2,25 milliards de dollars au niveau mondial. Il vaut 71% des exportations de la Côte d'Ivoire, et seulement 8% des exportations de la Malaisie, ce qui dénoterait que la Malaisie n'est pas menacée par la concurrence de la Côte d'Ivoire, en tant qu'elle est en position dominante sur tous les marchés, sauf ceux de la France, de l'Espagne, du Portugal et de l'Afrique sub-saharienne. Il en est de même pour le Cameroun, dont seules les exportations vers la France, l'Espagne et l'Afrique sub-saharienne sont supérieures à celles de la Malaisie. Bien entendu, un effet de taille joue ici clairement, car bien que la Malaisie soit un petit pays à l'échelle mondiale (17 millions d'hab.) il est plus grand que la plupart des pays africains et surtout il est plus orienté à l'exportation. Une investigation produit par produit s'impose, telle qu'elle sera esquissée ci-dessous.

Cependant les exportations des pays africains sont très concentrées sur un petit nombre de produits. Un rapport de l'ISMEA (Verlaeten, 1990) dénombre 13 produits en nomenclature CTIC qui sont toujours présents dans la liste des 20 premiers, hormis le pétrole, exportés vers la CEE par la zone ACP de la convention de Lomé, et qui entre 1970 et 1986 ont toujours représenté entre 70% et 75% des exportations (hors pétrole):

- le café vert¹¹,
- les fèves de cacao,
- le cuivre,
- le bois brut,
- le sucre,
- les minerais métalliques non-ferreux,
- le minerai de fer,
- les fruits frais,

(8): Ainsi dans le cas du caoutchouc, les plantations malaisiennes indiquent un coût unitaire du fret de 5,5 cents par kg transporté, contre 6,2 pour une des deux grandes plantations ivoiriennes et 6,8 pour une plantation camerounaise. Cf. HIRSCH, Tome II, p. 88.

(9): Soit à partir des données de la CNUCED, soit à partir des séries C de l'OCDE.

(10): L'indicateur est en général proche du commerce total du plus petit pays dont les échanges avec chaque pays du monde sont souvent inférieurs. Ainsi dans le cas de la Côte d'Ivoire et de la Malaisie, seules les exportations ivoiriennes vers la France, l'Espagne et le Portugal dépassent celles de la Malaisie vers les pays industriels.

(11): Les sept premiers produits soulignés représentent un noyau de 54% des exportations de la zone ACP.

- le coton,
- le thé,
- les bois sciés,
- les produits chimiques inorganiques,
- les autres huiles végétales (palme, arachide,...)¹².

Toujours selon cette étude, la majorité des pays africains montre sur la période 1970-86 un profil stable de spécialisation dominé par les produits agricoles. Quatre pays, occupant significativement au moins quatre segments, montrent une offre relativement moins concentrée par rapport à leurs voisins: le Cameroun (7 segments), la Côte d'Ivoire (6), le Zaïre (4) et le Ghana (4). Cependant, les structures d'exportation de ces quatre pays ont un niveau élevé de similitude et donc se concurrencent assez fortement sur les mêmes produits, notamment le cacao, le café robusta, le coton, le bois brut, le caoutchouc.

Sur la période 1970-86 comme sur la dernière période aucune diversification significative des exportations ne semble avoir eu lieu en Afrique sub-saharienne, si l'on excepte le pétrole et quelques minéraux comme le cuivre ou l'uranium, ainsi que le secteur de la pêche dans trois pays (Sénégal, Mauritanie, Mozambique). Et ces types de *diversification*, c'est-à-dire l'apparition d'un nouveau produit (primaire en l'occurrence) comptant pour une part significative des exportations, ne s'est pas en général accompagnée d'une *déconcentration*, bien au contraire dans le cas des pays devenus producteurs de pétrole. Il semble même que les pays ayant réussi à accroître leurs recettes d'exportation en termes réels sont ceux dont les exportations se sont plus fortement concentrées entre 1970 et 1985 (Svedberg, 1991). Il s'agit des huit pays suivants: Gabon, Congo, et Nigéria (pétrole), Niger (uranium), Mali (coton), République Centrafricaine (diamant), Rwanda (café arabica), Malawi (tabac).

Cette concentration des exportations africaines sur un petit nombre de produits permet d'identifier au moins qualitativement les marchés où les pays asiatiques peuvent actuellement leur faire concurrence à l'exportation. En ce qui concerne Cameroun et Côte d'Ivoire d'un côté, et Malaisie et Indonésie de l'autre, les principaux produits communs exportés sur des marchés tiers, hormis le pétrole, sont:

- le café,
- le cacao,
- le bois brut,
- le caoutchouc naturel,
- l'huile de palme.

Mais il est possible de dresser un tableau plus vaste des exportations agricoles de l'Afrique et de l'Asie, produit par produit.

(12): le secteur du bois scié et des huiles sont les deux parmi les sept cités ici à tirer des revenus non-négligeables du marché intérieur. Dans le cas de l'huile de palme, le Cameroun est même exportateur d'huile brute et importateur d'huile raffinée.

Les filières exportatrices de produits primaires agricoles en Afrique et en Asie.

Le café.

L'Indonésie est le troisième producteur mondial de café, détenant en 1989 environ 8% du marché après le Brésil (24%) et la Colombie (15%). Il s'agit du premier producteur de robusta. Le premier exportateur de café en Afrique est la Côte d'Ivoire avec 5% du marché total, et c'est le second exportateur de robusta. Le Kenya (arabica) et l'Ouganda (robusta) viennent ensuite, puis le Cameroun avec 2% (robusta en majorité).

Assez peu élastique au revenu, la demande s'accroît de plus en plus lentement dans les pays les plus traditionnellement consommateurs. La consommation aux Etats-Unis est même projetée sur une tendance déclinante (-1,2% par an) par la Banque Mondiale. Cette moindre consommation correspondrait au gain de part de marché d'autres boissons non-alcoolisées, et à la transformation de la consommation de café elle-même vers de moindres quantités et une plus grande qualité: espresso, cappuccino. A cette dernière évolution est liée la substitution, même dans la consommation de pays fortement consommateurs de robusta comme la France ou l'Italie, de l'arabica au robusta. Une telle substitution signifie donc une perte de *compétitivité* - "qualité" du café robusta d'Afrique (Côte d'Ivoire, Ouganda, Cameroun) ou d'Asie (Indonésie) par rapport aux autres producteurs, d'Afrique de l'Est (Kenya, Ethiopie), et d'Amérique du Sud. Elle implique aussi sans doute une *plus grande compétition* entre les producteurs de robusta.

Du côté des producteurs, la forte baisse des cours depuis 1985, et sur plus long-terme depuis le boom de 1976, accentuée encore par la rupture de l'International Coffee Agreement (ICA) en juillet 1989¹³, a entraîné de nouvelles baisses du prix réel au producteur en Afrique de l'Ouest, tandis que les dévaluations de la roupie indonésienne ont permis au contraire de le relever. La parité nominale par rapport au dollar semble donc jouer un rôle important dans l'incitation monétaire à produire et, partant, dans l'accroissement de la production et de la prise rapide de parts de marché¹⁴.

Les rendements à l'hectare les plus bas sont en Afrique, notamment en Côte d'Ivoire et à Madagascar. En 1987/88, avant la division par deux du prix-producteur en Côte d'Ivoire et au Cameroun, ces deux pays produisaient respectivement 194 et 298 kg par hectare, contre 561 kg/ha en Indonésie. Sur dix ans, les rendements ivoiriens et camerounais ont décliné de plus de 25%, tandis que les rendements indonésiens se sont maintenus. Les différences s'expliquent sans doute par une pénurie relative de main-d'œuvre dans le cas de ces deux pays africains (moindre dans le cas du cacao, qui est un peu mieux rémunéré), mais aussi par le financement contraint de la filière, limitant l'augmentation de l'usage d'intrants et l'amélioration du verger.

(13): Le système de quotas de l'ICO était fondé sur les niveaux de production de 1970, il défavorisait apparemment les nouveaux producteurs comme l'Indonésie, obligés de vendre hors quotas à plus bas prix.

(14): En revanche, il peut y avoir dissymétrie dans l'incitation par les prix: la diminution de la production est parfois moins grande que prévue quand la culture de rente constitue la seule source de revenu monétaire, comme dans le cas des producteurs camerounais de robusta. Cf. rapport du CIRAD...

Le cacao.

Les fèves de cacao sont le premier produit agricole d'exportation africain en termes de part de marché. La Côte d'Ivoire détient encore la part la plus importante, quoique cette part aille diminuant: environ un quart des exportations mondiales; le Ghana a récemment fait repartir sa production pour revenir à environ 10% du marché. L'ordre est ensuite le suivant: Brésil (8% en 1989), Malaisie (6,5%), Nigéria (5%), Cameroun (4%), Indonésie (2,5%). La flambée temporaire des cours en 1976-77, due à une mauvaise production mondiale, a fait entrer sur le marché la Malaisie et l'Indonésie, et a entraîné de nombreuses nouvelles plantations partout ailleurs. Avec le délai de 6 ans nécessaire pour qu'un cacaoyer atteigne sa pleine productivité potentielle, et les sécheresses intervenues en Afrique au début des années 80, enfin la relance de la production au Ghana, la crise de surproduction n'est apparue qu'en 1984 et dure encore maintenant, quoique la baisse du cours se soit progressivement ralentie depuis 1989.

Les possibilités de substitution de matières grasses végétales au cacao apparaissent limitées dans les rapports d'experts, et la baisse des cours du cacao dans la dernière période n'a de toute évidence pas permis de les révéler. Par ailleurs, la faible élasticité de la consommation au prix, et la hausse concomitante du prix du sucre ont limité les répercussions de la baisse des cours au niveau de la demande. La consommation traditionnelle de produits chocolatiers reste le moteur de la demande, assez sensible au revenu, et le marché des Etats-Unis reste porteur, la consommation par tête s'y étant accrue de 50% entre 1982 et 1989. Les prévisions de demande vont ainsi dans le sens d'une accélération pour le début des années 90, tant aux Etats-Unis qu'en Europe, d'une réduction des stocks et donc d'une hausse sensible des cours. La consommation des pays de l'Europe de l'Est, regardée comme très prometteuse, reste l'élément d'incertitude de cette évolution.

Les parts de marché des deux pays asiatiques sont en accroissement; leurs vergers sont de loin les plus jeunes et leurs techniques culturelles les plus modernes, le décollage de la production provenant du boom des cours de 1976. Le Ghana et le Nigéria sont en voie de récupération de leur production par rapport au creux qu'ils avaient accusé pendant les années 70; cette relance a été permise pour une part par les dévaluations nominales, qui ont permis de relever le prix réel au producteur, même dans le contexte de baisse des cours mondiaux. Le Brésil amorce un déclin progressif, qui reflète la moindre importance du cacao dans ce pays qu'en Afrique, à travers une politique sectorielle moins orientée vers les exportations de produits non-transformés; ce pays est d'ailleurs le premier exportateur de liqueur, de beurre et de poudre de cacao parmi les pays producteurs de fèves. Les deux pays africains de la zone franc, Côte d'Ivoire et Cameroun, affrontent aujourd'hui une crise grave de leur filière cacao comme de leur filière café, avec la même division par deux du prix-producteur, et la restructuration de leur système de commercialisation.

Les comparaisons de coûts unitaires de production, d'exploitation et de vente sont très sensibles aux modifications de parité, et ne permettent pas de tirer des conclusions définitives sur la compétitivité de long-terme des filières. Une estimation, pour la campagne 1988/89, à considérer avec beaucoup de réserves selon ses auteurs eux-mêmes (Min. de la Coopération français, 1990), place en tête le Brésil et la Malaisie, pays de grandes plantations à hauts rendements (plus de 500 kg/ha), puis le Cameroun et la Côte d'Ivoire. Au contraire, une autre étude de la CCCE (Barbier, 1989) conclut à une différence de 36% entre le prix de revient fob de 1989 de la Côte d'Ivoire et de la Malaisie, en faveur de la Malaisie. La différence proviendrait pour moitié d'un écart de coût du travail, et pour une autre moitié d'un droit de sortie appliqué en Côte d'Ivoire. Les autres pays équilibreraient leur filière fèves de cacao avec moins de difficultés: Ghana, Nigéria, et Indonésie. En revanche, les pays africains pourraient se heurter à moyen-terme au problème du renouvellement de leur verger, beaucoup plus ancien que le verger asiatique.

Le thé.

La concurrence Afrique-Asie sur le thé noir repose sur des pays tout à fait différents de ceux examinés jusqu'à présent pour le café ou le cacao. Il s'agit pour l'Asie de l'Inde, de Ceylan, et de la Chine, l'Indonésie ne venant qu'ensuite, avec respectivement 23%, 20%, 11% et 10% des exportations mondiales. En Afrique, deux pays concentrent 80% des exportations de thé: le Kenya et le Malawi, avec 17% et 4% du marché. De même, les principaux pays consommateurs sont différents. Les grands pays producteurs comme la Chine et l'Inde sont aussi parmi les premiers consommateurs. L'ex-URSS est le premier importateur de thé en 1989. La consommation du Royaume-Uni est sur le déclin, comme les importations des pays industrialisés dont elle représente la moitié. Les pays du Proche et du Moyen Orient viennent ensuite: Egypte, Iran, Irak, Pakistan notamment. La pénurie de devises en URSS et la situation au Moyen-Orient pèsent donc lourdement sur la demande mondiale.

Le rapport de la Banque Mondiale met en avant trois facteurs essentiels du marché mondial du thé: la production et la consommation indienne, la production kényane, et les importations de l'ex-URSS. Le prix du thé a suivi un trend décroissant depuis 1950, et a subi deux petits sursauts vite démentis en 1977 et 1984. L'augmentation de la capacité de production des pays producteurs, permise notamment grâce à la dépréciation réelle de leur monnaie, ainsi que l'augmentation de leurs rendements à l'hectare, mises en face de tendances plutôt déclinantes de la demande d'importations, conduisent à exclure une remontée des cours. A côté de la relance de la production au Sri Lanka et de la forte augmentation des rendements en Indonésie, le Kenya a augmenté énormément sa production, principalement par intensification compte-tenu de la pénurie de terres plantables. Il est prévu que le Kenya devienne le principal exportateur au milieu des années 90. Chez les concurrents asiatiques, la production est en effet destinée en premier lieu au marché intérieur, au contraire du Kenya. Selon la Banque Mondiale, la compétitivité dépend essentiellement des rendements à l'hectare, que tous les pays producteurs s'efforceraient d'accroître en absorbant une main-d'oeuvre en croissance. Les recettes marginales d'exportation sont ainsi fortement décroissantes, et les politiques du thé devraient s'orienter à l'avenir vers une recherche d'une compétitivité-qualité. Le Kenya connaît en fait depuis récemment un problème de qualité, attribué aux insuffisances de son infrastructure routière et de ses capacités d'usine, qui causent des retards dommageables dans le traitement du thé.

Exportations de café, cacao et thé.

	1988	1989	1990	1995	2000
CAFE ('000 t)					
ASIE	6753	8377	8360	8800	10500
Indonésie	4419	5352	5900	6000	7300
AFRIQUE	14518	15800	18000	16000	16200
Côte d'Ivoire	3590	3380	4500	3200	3000
Cameroun	1584	1493	1340	1100	1000
AMERIQUE	40793	41766	47650	49500	51000
Brésil	16799				
Colombie	9111				
MONDE	62707	67225	75270	75600	79100
CACAO ('000 t)					
ASIE	388	441	450	565	650
Malaisie	222	216	240	300	340
Indonésie	50	85	100	155	200
AFRIQUE	993	1500	1338	1477	1594
Ghana	183	300	295	350	420
Nigéria	150	159	160	200	220
Côte d'Ivoire	475	870	715	760	810
Cameroun	136	125	116	117	124
AMERIQUE	521	435	443	470	520
Brésil	331	262	283	300	340
MONDE	2714	3282	3141	3512	3844
THE NOIR ('000 t)					
ASIE	660	660	666	679	690
Indonésie	92	99	102	117	135
AFRIQUE	221	249	255	330	398
Kénya	138	163	167	225	275
Malawi	37	39	40	44	49
AMERIQUE	43	45	46	49	54
MONDE	930	965	983	1066	1150

Source: World Bank, Price Prospects for Major Primary Commodities

Les bois tropicaux.

La filière bois est en cours de mutation au niveau mondial, car l'exportation de bois bruts et même de bois sciés est en train d'être considérablement limitée, et dans de nombreux cas interdite, dans les principaux pays producteurs. Les stratégies de descente de filière et d'approvisionnement du marché intérieur rencontrent ici les impératifs écologiques, d'autant mieux si la valeur ajoutée dégagée par les activités de transformation du bois permet de diminuer les coupes d'arbres sans diminuer les recettes d'exportation. Les principaux pays en développement producteurs de bois brut sont tout d'abord l'Indonésie et la Malaisie, chacun totalisant environ 23% de la production des PED en 1989, puis l'Inde et le Brésil ensuite avec 10% et 12% respectivement. Mais l'Indonésie, le Brésil, les Philippines et la Malaisie péninsulaire ont doré et déjà prohibé l'exportation de bois bruts. La Papouasie-Nouvelle Guinée devrait faire de même à partir de 1992. Les états insulaires malaisiens de Sarawak et Sabah détiennent donc à eux seuls 65% des exportations mondiales et 75% des exportations des PED. Pour les bois sciés, les deux états représentent en 1989 déjà 27% des exportations mondiales et 40% de celles des PED. Avec l'imposition de taxes prohibitives à l'exportation prenant effet en Indonésie et aux Philippines, cette proportion est promise à s'accroître. En Afrique des restrictions aux exportations de bois bruts sont déjà effectives en Côte d'Ivoire, au Ghana et au Nigéria. La Côte d'Ivoire ne représente que 2% des bois bruts exportés par les PED, le Gabon 4% et le Congo 1,5%. Quant aux bois sciés, la Côte d'Ivoire pèse 4% parmi les PED, et le Ghana 1% en 1989. Le Cameroun et le Libéria sont également des exportateurs de bois bruts et sciés, à la même échelle que le Ghana environ.

Exportations de bois tropicaux

	1988	1989	1990	1995	2000
BOIS SCIE ('000 t)					
ASIE	9080	10336	7280	7100	7700
Malaisie	4103	5097	4800	6000	6800
Indonésie	2983	3400	1000	0	0
Philippines	629	439	100	0	0
Singapour	1049	1050	1030	750	400
AFRIQUE	831	834	855	960	1090
Côte d'Ivoire	545	560	570	630	720
Ghana	170	154	165	190	220
AMERIQUE	801	800	815	890	950
Brésil	533	510	525	580	640
MONDE	17524	18860	15925	16350	17105
BOIS BRUTS ('000 t)					
ASIE	21285	21745	20400	18010	15400
Malaisie	20572	21133	19800	17500	15000
Indonésie	3	1	0	0	0
Philippines	176	111	100	10	0
AFRIQUE	3741	3650	3550	2950	2400
Côte d'Ivoire	550	450	400	250	125
Gabon	913	1043	1100	920	800
Congo	381	406	410	400	350
Papouasie	1131	1255	1200	100	50
MONDE	31947	32480	31025	26760	23220

Source: World Bank, Price Prospects for Major Primary Commodities

Le marché des bois bruts est encore divisé en deux compartiments étanches à 90%: l'Asie d'un côté, l'Afrique et l'Europe de l'autre. La demande de bois bruts en Europe est cependant affectée par une substitution progressive quoique partielle des bois tempérés; cette demande déclinante pourrait être compensée par celle croissante du Japon, intéressé par certaines essences africaines, et contraint par l'offre décroissante car réglementée de bois bruts asiatiques. Il demeure que l'Afrique elle aussi devra assez tôt appliquer des restrictions à l'exportation de bois bruts, et forcer la transition de sa filière bois¹⁵.

L'Indonésie et la Malaisie ont déjà réalisé d'importants investissements dans la première transformation du bois, à l'aide des taxes à l'exportation et à la production sur le bois brut exporté, et parfois des investissements directs japonais. Les industries de bois de placage et de contre-plaqué malaisiennes et indonésiennes sont en expansion rapide, y compris à l'exportation: vers le Japon d'abord, et ensuite l'Europe. On constate ainsi (CEPII, 1989) la montée très rapide de la position de marché de l'Indonésie, au cours des années 80, au sein de la sous-filière des ouvrages en bois; son excédent représentant 11% du marché mondial, elle prend le relais de Taïwan et de la Corée du Sud. Ainsi l'Indonésie détiendrait environ 70% du marché mondial du contreplaqué à base de bois durs. Cette position a été atteinte de manière volontariste, à travers la prohibition progressive de l'exportation de grumes déjà évoquée, et aussi par une politique de commercialisation agressive centralisée au niveau d'une association d'industriels (l'AKPINDO).

La comparaison d'une entreprise indonésienne et d'une entreprise ivoirienne révélait une différence du simple au triple sur le coût des produits collants (intran), expliquant une différence de 9% au niveau des charges d'exploitation ex-usine (Barbier, 1989). Mais le coût de la mise à fob et du fret feraient monter cette différence à 20-30%, compensée en partie en seulement par la subvention à l'exportation de 15% versée par l'Etat ivoirien. Il faut remarquer d'emblée que ces écarts de compétitivité sont estimés aux taux de change de 1987, sachant que la roupie indonésienne a été dévaluée par rapport au dollar entre 1985 et 1987, et s'est ainsi dépréciée de plus de 50% par rapport au Fcfa.

Déjà donc, plus des deux-tiers des importations européennes de bois sciés proviennent d'Asie du Sud-Est. Or, l'Europe est le principal marché d'exportation du bois scié (60%), mais aussi de tous les ouvrages en bois semi-finis et finis. Il y a donc là une opportunité pour l'Afrique, et une concurrence potentielle entre ce continent et l'Asie du Sud-Est. Les restrictions à l'exportation des bois sciés devraient en outre faire monter les cours.

Le sucre.

Comme les oléagineux et le riz, comme le thé dans certains pays, le sucre est un produit de consommation courante autant qu'un produit d'exportation. Il s'agit de l'un des produits agro-industriels dont la production est la plus largement répartie dans le monde, au Nord (sucre de betterave) comme au Sud (sucre de canne). Aussi le classement des principaux producteurs ne recoupe pas totalement celui des principaux exportateurs; les pays dont le marché intérieur est large font moins de recettes à l'exportation. Parmi les pays en développement, les pays d'Amérique Latine et des Caraïbes sont tous auto-suffisants, la zone n'important pratiquement pas de sucre. Le Brésil et le Mexique sont d'importants producteurs, le Brésil produisant à peu près le même tonnage que Cuba, principal exportateur de la zone avec 24% du marché mondial et 38,5% des exportations des PED en 1989. En Asie, les plus gros producteurs sont l'Inde et la Chine bien sûr, mais ce sont aussi de petits importateurs nets, tendant vers l'auto-suffisance. La Thaïlande est le principal exportateur asiatique (deux-tiers des exportations de la zone) avec 17% des exportations des PED. Les pays exportateurs d'Afrique ne totalisent que 13% du marché du sucre de canne. Si l'on excepte l'Afrique du Sud, on trouve trois pays d'Afrique australe réalisant la quasi-totalité des exportations

(15): Au Cameroun, l'exportation de bois brut serait encore "de loin" l'activité la plus rentable de la filière, selon un rapport de la CCCE de 1991.

africaines: le Swaziland, l'île Maurice et le Zimbabwe. En Afrique de l'Ouest, la Côte d'Ivoire, le Congo, et le Cameroun sont de très petits exportateurs; l'approvisionnement de leur marché national est le principal objectif visé par ces pays¹⁶.

Sur la pente d'une demande légèrement croissante, et d'une croissance des exportations mondiales au rythme de 2% l'an, la Thaïlande et les exportateurs africains devraient profiter de la stagnation de Cuba et du Brésil. Telles sont les perspectives dressées par la Banque Mondiale pour les années 90. Il reste que le marché est très largement réglementé par les quotas américains et européens, les pays en question protégeant et subventionnant leur secteur sucrier¹⁷. En outre, les marchés américains, européens-africains, et asiatiques sont sans doute cloisonnés. La concurrence entre les producteurs de sucre de canne de continents différents est dès lors assez limitée, de même que la pénétration des marchés intérieurs des pays importateurs nets. Autant que le protectionnisme des pays du Nord le permet, la concurrence s'exercerait sans doute plutôt entre producteurs du Nord et producteurs du Sud à faibles coûts de main-d'œuvre, qu'entre les producteurs du Sud de continents différents.

Le riz.

90% de la production et de la consommation de riz se font en Asie. Les trois principaux exportateurs étaient en 1989 par ordre d'importance la Thaïlande, les Etats-Unis, et le Vietnam. L'Asie compte encore pour près de 50% des importations mondiales (l'Inde, le Bangladesh, la Chine, l'Indonésie,...), principalement à cause d'un effet de taille car les pays d'Asie couvrent pour la plupart mieux leurs besoins que l'Afrique, qui compte elle pour environ 20% , la plupart des pays africains étant très loin de l'auto-suffisance: les importations par tête sont nettement supérieures en Afrique. Le prix du riz thaï concurrence gravement la production locale souvent peu rentable comme dans le cas du Sénégal et de Madagascar (Barbier, 1989) où le prix caf du riz importé est à peine supérieur au prix-producteur local, ou du Cameroun où une taxe de péréquation a été récemment mise en place. En Guinée, la libéralisation des importations risque de faire disparaître la production locale (Lambert, 1991).

Le riz comme le blé sont les deux produits de cette "révolution verte" qui n'a pas eu lieu en Afrique¹⁸. Dans les données de la FAO, les rendements à l'hectare asiatiques étaient en moyenne de 80% supérieurs en 1985. Mais ces moyennes recouvrent de grandes disparités intra-contininentales; ainsi le rendement à l'hectare du paddy thaïlandais ne serait pas très différent du rendement sénégalais ou malgache (Barbier, 1989), et de la moyenne africaine. Il faudrait alors trouver ailleurs les raisons de la très mauvaise compétitivité-prix du riz africain: dans les coûts des intrants, de l'irrigation? dans le coût de transformation du paddy et dans les marges des intermédiaires oligopolistiques (Hibou, 1990)? dans le coût de la main-d'œuvre? dans le taux de change? Il semble que beaucoup de ces variables puissent être invoquées dans ce domaine, assez complexe. Pays importateurs eux aussi, la Malaisie et l'Indonésie ont quant à eux suivi une politique de protection de leur production rizicole, l'Etat régissant le plus souvent la commercialisation des importations, garantissant un prix plancher, subventionnant largement les engrais et investissant fortement dans l'infrastructure rurale (notamment l'irrigation) (World Bank, 1991). Ces deux pays se sont nettement rapprochés de l'auto-suffisance.

(16): Le rapport de la CCCE sur la compétitivité Afrique-Asie (Barbier, 1989) compare les coûts directs de production ivoiriens et mauriciens. Il trouve une différence de 40% en faveur de l'île Maurice, explicable en partie par des différences de coût de main-d'œuvre.

(17): La CEE est devenue depuis 1978 le second exportateur mondial, derrière Cuba.

(18): Cf. Asie-Afrique: greniers vides, greniers pleins. Etude coordonnée par Sylvie BRUNEL, Economica, Paris, 1986.

L'huile de palme.

Le marché mondial des huiles, de soja, de palme, de palmiste, de coprah, de colza, de tournesol, d'arachide, est un marché relativement homogène puisque les prix de ces différents produits sont tous très corrélés entre eux (Cf. World Bank's Price Prospects, 1991). Au niveau des échanges, l'huile de soja et l'huile de palme représentent presque à part égale les deux-tiers du commerce mondial des huiles végétales, mais 80% environ de la production d'huile de palme est exportée, contre seulement un quart pour l'huile de soja¹⁹. La concurrence directrice de ce marché s'exerce entre le principal producteur d'huile de soja, les Etats-Unis (50% de la production mondiale, et 30% des exportations), et le principal producteur d'huile de palme, la Malaisie (60%, et 70%). Les autres grands producteurs d'huile de soja sont le Brésil et l'Argentine, et pour l'huile de palme l'Indonésie. Les cours des deux huiles ont fortement chuté en 1985, suite aux augmentations de production de l'Asie et à une stagnation de la demande mondiale dans la première moitié des années 80.

Le principal producteur et exportateur d'huile de coprah (ou de noix de coco) est les Philippines, avec près des trois-quarts des exportations mondiales, principalement en direction de l'Amérique du Nord et de la CEE. L'Afrique n'exporte pas.

Le principal exportateur d'huile d'arachide est le Sénégal avec 20% des exportations mondiales en 1989. La demande mondiale est déclinante, avec une production domestique croissante aux Etats-Unis et surtout en Chine et en Inde.

Exportations d'huiles tropicales

	1988	1989	1990	1995	2000
HUILE DE PALME ('000 t)					
ASIE	6072	6696	7789	10772	14450
Malaisie	4540	4900	5900	6403	8300
Indonésie	900	1100	1026	1900	2920
Singapour	625	685	792	879	961
AFRIQUE	87	90	84	80	85
MONDE	6379	6813	8043	11131	14780
HUILE D'ARACHIDE ('000 t)					
ASIE	211	166	258	294	379
AFRIQUE	310	184	168	207	192
Sénégal	214	115	78	102	102
AMERIQUE	199	70	130	130	130
Argentine	148	49	80	80	80
MONDE	931	578	720	770	820

Source: World Bank, Price Prospects for Major Primary Commodities

L'Afrique est aujourd'hui importatrice nette d'huile de palme. Mais aussi, les quelques pays africains exportateurs exportent en majeure partie de l'huile brute, alors que la Malaisie ou l'Indonésie exportent de l'huile raffinée. La protection a au moins un effet en Afrique: celle de rendre plus attractive la production pour le marché intérieur, la filière étant nettement déficitaire, surtout depuis la chute des cours de 1985, à l'exportation. Ainsi la Côte d'Ivoire, premier exportateur africain, et le Cameroun sont importateurs (légalement et parallèlement) d'huile de palme raffinée en provenance de Malaisie ou de Singapour, soit faute d'une capacité

(19): L'huile de soja est un dérivé de la production de farine pour animaux. L'huile de palme est en revanche un produit direct.

de raffinage suffisante, soit faute d'une protection efficace (mise en question par les importations frauduleuses). Les pays africains exportent essentiellement leur huile brute vers les marchés européens, tandis que la Malaisie voit les deux-tiers de ses exportations absorbées en Asie, et 15% à 20% en Europe et en Amérique du Nord. L'extension rapide des capacités de raffinage, plus que décuplées de 1975 à 1984 sous l'impulsion de l'Etat malaisien, a réorienté la commercialisation de l'huile de palme de la Malaisie, de pays, pour la plupart industrialisés (CEE, USA, Japon, Australie, Canada), qui se chargeaient du raffinage, vers les pays en développement. De 1975 à 1982, la part des "importateurs traditionnels" d'huile de palme dans les exportations de la Malaisie est passée de 68% à 26% (Pletcher, 1991). En aval de cette filière se placent notamment des savonneries approvisionnant les marchés intérieurs. Il s'agit ainsi d'une filière longue à fort potentiel de demande, ne serait-ce que du point de vue de la substitution aux importations.

Le secteur de l'huile de palme en Côte d'Ivoire et au Cameroun serait caractérisé par des rendements à l'hectare très inférieurs à ceux de la Malaisie et de l'Indonésie. La productivité du travail est notamment incriminée (Hirsch, 1989), comme les sureffectifs dans l'encadrement. Les coûts de main-d'oeuvre sont les plus élevés en Malaisie et les moins élevés en Indonésie, mais la Malaisie soutient toujours la comparaison avec son voisin quant au prix de revient grâce à sa forte productivité et ses progrès continuels en ce domaine. Enfin les coûts des intrants, en grande partie importés dans le cas de l'Afrique, est beaucoup plus élevé en Afrique. En 1987, les coûts de production unitaires fab de cinq sociétés africaines et asiatiques enquêtées par la CCCE (Hirsch, 1990) s'échelonnaient de 100 (Indonésie) à 396 (Côte d'Ivoire) et 524 (Cameroun), en passant par 155 et 179 (deux sociétés malaisiennes).

Le coton.

La filière coton, comme la filière bois et la filière huile, est de ces filières stratégiques dont l'intégration en aval offre de larges potentialités pour les pays en développement, tant pour leurs recettes d'exportation que pour l'approvisionnement de leur marché intérieur et le développement de leur valeur ajoutée. Les dotations en matières premières et en main-d'oeuvre, si les deux sont mobilisables sur place à faible coûts, sont les facteurs d'avantages comparatifs *a priori*. Toutefois, ce ne sont pas les PED producteurs de fibre de coton qui se sont taillé la position de marché centrale dans l'aval de la filière textile²⁰. Selon Lafay et Herzog (CEPII, 1989), l'Asie en développement a réalisé une percée spectaculaire dans ce domaine, s'expliquant directement par un avantage comparatif de type Heckscher-Ohlin. Pour les vêtements de confection et de bonneterie, les excédents commerciaux de cette région représentaient en 1986 40% du commerce mondial²¹. En tête se placent donc les quatre petits dragons, importateurs de fibre de coton, mais leur part tendrait à décroître au profit d'autres pays d'Asie moins développés: la Chine, l'Inde, le Pakistan, gros producteurs de fibre de coton eux-là. Cette tendance semble toutefois moins rapide que dans le cas de la filière bois. La délocalisation d'une partie de la filière textile des pays européens vers l'Asie du Sud, au Bangladesh par exemple où les coûts de main-d'oeuvre sont particulièrement faibles, contribue à cette évolution.

En 1989, l'Afrique, y compris l'Egypte, pesait pour 7% de la production mondiale de fibre de coton, et 16% des exportations totales. Les pays francophones où intervient la CFDT²² comptent pour environ la moitié de ces exportations. Les USA restent de loin le premier exportateur mondial, avec le tiers du marché, suivis par l'ex-URSS (14%), la Chine (6%) et le Pakistan (6%). La production est beaucoup plus dispersée, celle-ci étant absorbée

(20): bien entendu, la filière textile ne se limite pas aux "cotonnades", et des fibres non-cellulosiques peuvent se substituer pour partie à la fibre de coton.

(21): Les NPI d'Asie ont même amorcé une remontée de filière dans le segment des fils et tissus.

(22): Compagnie Française des Textiles. Ces pays étaient considérés, et principalement à cause de l'intervention institutionnelle de la CFDT, par l'étude MADIA (1988) comme les plus performants des 30 pays africains producteurs de coton.

par une demande intérieure croissante (Amérique Latine, Inde, ou Europe du Sud). Les principaux importateurs se trouvent en Asie (le Japon en tête) et en Europe. En 1986, les pays d'Afrique francophone exportaient la moitié de leur production en Extrême-Orient, l'autre moitié en Europe occidentale²³. La demande mondiale de fibre de coton dépend de l'activité du secteur textile, principalement dans les pays non-producteurs. Or, de nombreux pays producteurs sont en train de descendre la filière et de prendre une part croissante du marché du textile (Chine, Inde, Pakistan, Brésil, Turquie). Néanmoins, le rapport de la Banque signale que de nombreux investissements de capacité de filature, dans des pays d'Asie comme le Bangladesh, Hong-Kong, l'Indonésie, la Corée, les Philippines, Taïwan, ou la Thaïlande, soutiendront la demande mondiale à la hausse, en dépit de la tendance déclinante des importations européennes (sauf pour l'Italie et l'Espagne). Les difficultés de l'ex-URSS et la libéralisation des importations des pays d'Europe de l'Est, la descente de filière amorcée par le Pakistan devraient profiter aux pays africains et sud-américains sur le marché de la fibre.

Le Pakistan est justement le pays choisi comme base de comparaison, dans la partie du rapport du Ministère de la Coopération français consacrée aux coûts de production de la fibre de coton en Afrique. Les rendements de la production de coton graine sont trouvés assez semblables au Pakistan et en Afrique, de même que les charges de production qu'il supporte. Le revenu à l'hectare du paysan pakistanais était toutefois bien inférieur en 1986/87, compte-tenu de la baisse du prix d'achat au producteur en roupies, mais aussi de la dépréciation de la roupie. D'autre part, si les rendements à l'égrenage sont inférieurs au Pakistan, le coût des intrants agricoles (engrais, pesticides) grève nettement la compétitivité du coton africain, ainsi que les frais de transport et de commercialisation pour la mise à fob. Au total, le prix de revient fob du coton fibre pakistanais était de 25% inférieur au prix de revient africain en 1986/87.

Exportations de coton et de caoutchouc naturel

	1988	1989	1990	1995	2000
COTON ('000 t)					
ASIE	1307	747	875	800	840
Pakistan	806	330	285	400	440
AFRIQUE	588	798	832	960	1065
Egypte	65	46	65	65	70
Soudan	147	163	136	152	170
AMERIQUE	631	669	778	790	920
MONDE	5580	5270	5300	5725	5900
CAOUTCHOUC NATUREL ('000 t)					
ASIE	4684	4576	4801	5574	6172
Malaisie	1662	1420	1410	1550	1570
Indonésie	1235	1253	1263	1590	1800
Thaïlande	954	1178	1220	1360	1560
AFRIQUE	275	327	280	285	322
Libéria	90	118	70	95	106
MONDE	4749	4923	5138	5922	6566

Source: World Bank, Price Prospects for Major Primary Commodities

(23): Dans cette moyenne, les pays d'Afrique de l'Ouest (Burkina, Côte d'Ivoire, RCA, Sénégal) étaient orientés pour plus des deux-tiers vers l'Asie, par contre les pays d'Afrique du Centre (Tchad, Cameroun) exportaient surtout vers l'Europe.

Le caoutchouc naturel²⁴.

La production mondiale de caoutchouc naturel – 5,1 millions de tonnes en 1989 – est réalisée pour 92% par l'Asie. La répartition de la production entre l'Asie, l'Afrique et l'Amérique Latine est restée stable durant les trente dernières années, les deux autres continents représentant respectivement 7% et 1% du total. La Malaisie était leader incontesté jusqu'en 1976 – elle produisait alors 1,6 millions de tonnes soit 45% de la production mondiale – mais voit depuis sa position décliner, en termes absolus et relatifs. Il est prévu que les années 1990 entérineront un renversement du classement des trois premiers producteurs asiatiques, la Thaïlande passant en tête, suivie par l'Indonésie puis la Malaisie. Les trois pays représenteraient chacun environ un quart de la production mondiale. Les grandes plantations (*estates*) malaisiennes ont amorcé une transition partielle vers le palmier à huile, devenu plus rentable dans les conditions de production de ce pays. En Afrique et en 1989, les principaux producteurs étaient le Libéria avec 118 milliers de tonnes, puis le Nigéria (99 mt), la Côte d'Ivoire (67 mt), le Cameroun (36 mt) et enfin le Zaïre (20 mt).

La demande mondiale de caoutchouc naturel est concentrée dans les pays industrialisés, l'industrie du pneu constituant le premier consommateur avec 71% du total en 1987 (Landell Mills, 1991). En 1989, l'Europe consomme un million de tonnes, les Etats-Unis 0,89 Mt, et le Japon 0,66 Mt. Les NPI asiatiques prennent une part croissante de la consommation mondiale, et celle des "NNPI" de l'ASEAN vient s'y ajouter. La consommation asiatique pèse pour 47% du total mondial en 1989, contre 16% en 1960. Il reste que la quasi-totalité de la production est encore exportée. Le caoutchouc synthétique est partiellement substituable au naturel, sur un tiers du volume total selon un dire d'expert. La part du synthétique s'est stabilisée autour de deux tiers de ce volume, déjà majoritaire en 1960, elle avait cru jusqu'en 1980 mais le second choc pétrolier a stoppé cette tendance. Le prix du caoutchouc synthétique, fabriqué essentiellement à partir de pétrole, dépend directement du prix du pétrole. Celui du caoutchouc naturel dépend du côté de la demande d'un effet de substitution au synthétique, mais aussi de la conjoncture de l'industrie du pneu et de l'automobile, elle-même dépendante du prix du pétrole. Les prix du naturel et du synthétique ont suivi une baisse régulière et parallèle de 1960 à 1974. Depuis lors, l'évolution des cours est plus instable, ceux-ci semblant toutefois se stabiliser autour de 1000 \$ la tonne. Le marché devrait encore requérir de larges volumes de production malaisienne, ce qui fixerait un prix-plancher implicite en fonction du coût de production de ce pays. L'International Natural Rubber Organization (INRO), créé à l'initiative de la CNUCED, détient 550 milliers de tonnes de stocks d'intervention, financés à parts égales par les pays exportateurs et importateurs. Son intervention n'a pas pu néanmoins empêcher la flambée des cours de 1987-88 (+66% de janvier 1987 à mai 1988), ni la baisse (-40%) des dix-huit mois suivants (Hirsch, 1990).

(24): Rappel: la dernière partie de cette étude est consacrée aux conditions de compétitivité de ce produit.

CONCLUSIONS DE LA PREMIERE PARTIE:

Le développement à long-terme des filières agricoles d'exportation sur les deux continents.

La faiblesse des positions de marché africaines, en comparaison de l'Asie, se combine avec une forte dépendance vis-à-vis d'un petit nombre de produits. Le dynamisme asiatique se caractérise au contraire par une diversification continue sur la période, non-contradictoire avec des gains de part de marché dans la plupart des cas, et une descente de la filière quand cela est possible (bois, huile de palme, coton). Le cacao est le seul produit analysé dans lequel l'Afrique continue d'avoir une position dominante, en dépit de la montée des concurrents asiatiques et des difficultés actuelles de gestion.

Certes, dans les cas où la production fournit aussi le *marché intérieur* ou plus largement un marché régional du Sud, la taille de celui-ci en Asie est une condition favorable au développement de la filière, y compris à l'exportation (Dodaro, 1991), et à son intégration. Pour de nombreux auteurs ensuite, la diversification asiatique a reposé sur l'accès à l'auto-suffisance en riz, grâce aux progrès technologiques réalisés en ce domaine, notamment au niveau des *petits planteurs* (Barlow and Condie, 1986; World Bank, 1990; Mellor, 1991; Ahmed and Delgado, 1991). Ceux-ci, en partie libérés de la contrainte alimentaire, mais aussi, mieux instruits, et rapprochés des pôles de commerce grâce aux investissements d'infrastructure, seraient les principaux agents de cette diversification, qu'ils choisissent de diversifier ou de changer complètement leurs productions, ou de travailler dans des exploitations à plus grande échelle. *L'articulation entre le secteur agricole vivrier et celui d'exportation* apparaît effectivement fondamentale dans les différences entre les deux continents sur un certain nombre de filières, et pour expliquer la moindre diversification africaine. L'effet en retour de la demande des villes, provoquée par le développement des autres secteurs de l'économie, est pareillement à souligner. Ainsi, *a posteriori*, le secteur agricole des économies rizicoles aurait été *potentiellement* plus ouvert sur l'extérieur.

Les filières agricoles dont les pays africains sont dépendants pour leurs exportations se retrouvent systématiquement en concurrence avec les productions asiatiques²⁵. En revanche, les pays asiatiques sont moins dépendants de ces exportations, et même des exportations de produits primaires en général, qu'il s'agisse de pays plus tournés vers l'intérieur (Inde ou Indonésie) ou de pays hautement dépendants de leurs exportations (Malaisie), compte-tenu du niveau de développement atteint dans le secteur manufacturier.

Les marchés de ces filières sont en outre relativement mondialisés, de moins en moins captifs. Notamment, le marché européen est tout à fait accessible au cacao, au thé, au sucre de canne, au bois, à l'huile de palme, au caoutchouc asiatiques, les taux de fret pouvant même être inférieurs dans le cas de l'Asie. Les pays africains ont peu de poids sur les prix de ces marchés internationaux, sauf peut-être dans le cas du cacao²⁶. Ces prix déterminent donc moins une contrainte de compétitivité qu'une contrainte de rentabilité. Une moindre rentabilité des filières africaines nuit bien sûr à leur développement, en amont et en aval (raffinage de l'huile de palme, filature, transformation du bois,...).

Cependant, outre la rentabilité, des facteurs qu'on peut dire "structurels": tenant à l'histoire, aux modes de production et aux institutions propres aux filières, interviennent de manière différente dans les deux continents²⁷. Ainsi la concentration des opérateurs, le mode de financement et la protection des filières interviennent dans le développement de long-terme des filières orientées vers l'exportation, en tant que facteurs "hors-marché".

(25): Même dans le cas des fruits tropicaux qui n'a pas été traité: bananes, ananas.

(26): Il sera consacré un peu de place dans la deuxième partie à la mise en question de l'hypothèse du petit pays. Elle n'est pas valable dans le cas des trois producteurs asiatiques de caoutchouc et de l'huile de palme malaisienne.

(27): L'induction et les exemples invoqués ici se limitent ici aux cas des filières suivantes: café, cacao, bois, huile de palme, coton, caoutchouc, et des pays suivants: Malaisie et Indonésie d'une part, Côte d'Ivoire et Cameroun d'autre part.

Le financement de longue période des filières a une influence fondamentale sur son développement, qui est lisible, mais seulement imparfaitement, dans les charges financières et les amortissements supportés par les producteurs. En effet, ces indicateurs ne rendent compte que des investissements réalisés et non de ceux qui ont été empêchés, non plus que de ceux qui auraient pu être évités (sur-capacités).

La faiblesse de l'épargne privée intérieure et du système financier en Afrique implique la prise en charge des investissements de longue période par le secteur public et/ou les capitaux étrangers. Dans le cas du cacao et du café, les Caisses de Stabilisation jouaient jusqu'à présent un rôle d'intermédiaires. Leur mauvais fonctionnement a défavorisé l'ajustement de long-terme de la filière. Dans les autres cas: bois, huile de palme, coton, caoutchouc, le développement (plus récent) de l'amont de ces filières²⁸ a reposé sur des entreprises agro-industrielles le plus souvent publiques, et très souvent financées en Afrique francophone par des prêts de la Caisse Centrale de Coopération Economique (CCCE). Les restructurations ou privatisations actuelles supposent souvent le recours à des capitaux privés extérieurs. Même si en Asie l'intervention de l'Etat et des entreprises publiques (grandes plantations notamment) a eu un rôle moteur, la moindre concentration des opérateurs jouerait dans le sens d'une stratégie d'investissement *moins heurtée*.

En effet, l'effet pervers des organisations africaines est manifeste dans le rythme de plantation des cultures pérennes.

Dans le cas du cacao et du café, qui sont les cultures les plus importantes et les plus anciennes en Afrique, le verger est assez vieux en moyenne. En Côte d'Ivoire et au Cameroun, le maintien pendant deux campagnes de prix aux producteurs qui entraînaient un fort déficit de la filière a compromis sa croissance de longue période, mais aussi l'ajustement brutal qui a suivi (division des prix-producteurs par deux), accompagné du démantèlement partiel des caisses de stabilisation en cause. De manière générale, le prélèvement sur les producteurs a bien plus servi à alimenter le budget de l'Etat qu'à permettre le développement de la filière; ce prélèvement a été largement plus lourd en Afrique qu'en Asie. Il n'a donc accompli ni sa tâche de stabilisation ni sa tâche d'investissement, et a entretenu une baisse tendancielle du prix réel au niveau du producteur, qui peut avoir découragé le renouvellement du verger par les producteurs eux-mêmes.

Dans les autres filières sous revue, le mode de financement, reposant beaucoup moins qu'en Asie sur l'auto-financement, des entreprises publiques aurait entraîné en revanche une forme de surcapitalisation²⁹, c'est-à-dire soit la mise en place d'une capacité de production trop importante soit au moins un mauvais étalement des investissements (Hirsch). Cette manière de faire pèse ensuite sur le prix de revient total par l'intermédiaire de charges d'intérêt et d'amortissement élevés.

Certes il faut distinguer l'effet d'une moindre capacité d'auto-financement due à des charges d'exploitation trop élevées, qui relève des problèmes de rentabilité que nous examinerons dans la suite, et d'une "*culture*" du financement externe que nous évoquons ici, qui relève de l'histoire des structures sociales africaines depuis la colonisation. En tout état de cause, si l'équilibre de l'entreprise amont n'est pas assuré, sa croissance "endogène" vers l'aval est *a fortiori* compromise par une transmission en cascade des coûts.

ENfin, les filières approvisionnant le marché intérieur: huile palme, sucre, riz, textile, sont protégées en Afrique. Dans les cas où la protection est efficiente, elle a plusieurs conséquences. Tout d'abord, la protection permet de rendre les activités tournées vers l'intérieur compétitives sur le marché national, mais n'encourage pas le développement des exportations dans les mêmes secteurs. En outre, son pouvoir incitatif, surtout dans le cas de la péréquation, est faible pour le développement des volumes de production ou de nouveaux

(28): Il n'est pas tenu compte ici des entreprises informelles, qui de toutes façons ne peuvent se trouver qu'en aval des filières: confection, menuiserie, cosmétiques.

(29): c'est une des critiques adressées à la gestion du secteur public par la Banque Mondiale.

produits. Quand les normes de consommation évoluent, la protection de produits de moins en moins appréciés ne sert que les producteurs les moins sensibles à la demande et à la limite favorise les importations. Ensuite, une protection mal calculée défavorise souvent les branches aval par des taux de protection effective négatifs. Il est en effet difficile de protéger équitablement toutes les branches.

CRITERES POUVANT FONDER UNE TYPOLOGIE DES FILIERES AGRICOLES D'EXPORTATION.

L'intégration du niveau méso de l'analyse des filières agricoles d'exportation dans un cadrage macroéconomique constitue une étape ultime des travaux, et même une étape nécessaire pour comprendre les facteurs de compétitivité. Les diverses spécifications requises: des fonctions d'offre des branches, des liens intra-filière et inter-filières, de la demande mondiale, de la formation des revenus et des coûts, s'appuient en général sur un certain nombre d'informations qui sont autant de critères d'une typologie des filières agricoles d'exportation nationales. A titre indicatif, nous avons établi ci-dessous une telle liste d'informations, qui semblent fondamentalement nécessaires pour espérer pouvoir inclure les filières d'exportation africaines dans un modèle, qu'il soit macroéconométrique ou calibré.

1. – Modes de production de la filière et de ses sous-branches:

- * *Possibilités de descente de filière, intégration potentielle des sous-branches.*
- * *Dépendance vis-à-vis des importations en intrants ou en capital d'exploitation.*
- * *Présence d'aléas sur la production.*
- * *Types de producteurs: ménages paysans producteurs auto-consommateurs, gros planteurs employant une main-d'oeuvre salariée.*
- * *Techniques de production: traditionnel, industriel.*

2. – Caractéristiques des marchés des filières:

- * *Tendances de la demande mondiale. Elasticité-revenu de la demande. Partage entre le marché intérieur, les autres marchés du Sud, les marchés du Nord.*
- * *Elasticité-prix de la demande mondiale, existence de substituts.*
- * *Pays price-taker?*

3. – Potentiels de croissance de la production:

- * *Croissance intensive par les intrants, par la main-d'oeuvre.*
- * *Extension des capacités de production. Limites foncières ou agronomiques. Age des vergers (et ancienneté de la filière).*
- * *Accroissement du capital d'exploitation.*
- * *Progrès technique.*
- * *Existence de substituts nationaux à la production.*

DEUXIEME PARTIE:

DIFFERENCES DE COMPETITIVITE ET ENVIRONNEMENT MACRO-ECONOMIQUE DES FILIERES AGRICOLES CONCURRENCES.

2.1. Compétitivité et rentabilité des producteurs, sur les marchés mondiaux de "commodités": présentation de la question.

L'hypothèse "price-taker".

La modélisation macro-économique ou la théorie du commerce international mobilisent couramment des hypothèses concernant la relation entre les prix extérieurs et les prix intérieurs d'un pays dont l'économie est ouverte.

Pour des pays de petite taille, tout à la fois dépendants de leur commerce avec l'extérieur et pesant d'un faible poids dans les échanges mondiaux, l'hypothèse la plus forte consiste à poser que les prix intérieurs des différents biens dépendent directement des prix extérieurs via le taux de change. Celui-ci réalise alors la parité de pouvoir d'achat entre le pays et ses partenaires pour chaque bien. Le taux de change réel est dans ce cas parfaitement stable. Cette hypothèse est bien entendu abusive au regard des faits. Elle néglige entre autres et à l'évidence les coûts de transport, la protection, et la différenciation des produits. Dans ce cas il n'y a pas *a fortiori* de biens "non échangeables", imparfaitement substituables aux biens échangés.

Une hypothèse moins forte (incluse dans la précédente), et plus fréquemment appliquée aussi, consiste à supposer que les prix en devises des exportations et des importations sont indépendants de l'offre d'exportation et de la demande d'importation du pays. Il est *price-taker* sur le marché mondial, son économie est dite *concurrencée*. Cette hypothèse peut toutefois valoir au niveau agrégé sans valoir pour chaque bien. Pour une petite économie et notamment une économie en développement, elle est sans doute une approximation acceptable pour les importations. En revanche, l'économie peut être dite *spécialisée* du point de vue des exportations, si son offre d'exportation influence les prix en devises de ses exportations. Là encore, l'hypothèse ne sera pas valable pour tous les biens d'exportation du pays¹. Certaines filières d'exportation pourront toutefois être concernées; ainsi, on peut penser que dès lors qu'un pays représente un quart du commerce mondial² d'un produit déterminé, il est possible que son offre influence de manière non-négligeable le prix de ce produit. Parmi les filières énumérées en première partie, le cacao de Côte d'Ivoire, le bois brut, l'huile de palme et le caoutchouc de Malaisie, le caoutchouc encore en Indonésie, peuvent être citées en exemple.

Il existe une cotation mondiale, et cela depuis longtemps, pour la plupart des produits agricoles tropicaux d'exportation, et la plupart des échanges sont réputés se faire sur la base de ces prix ou de prix qui leur sont directement liés. A cause des incertitudes de ces marchés, les cotations, devenues quasi-instantanées, reposent principalement sur des marchés à terme; une part réduite des transactions porte effectivement sur des quantités physiques. La variabilité à court-terme des cours s'explique d'abord (et depuis qu'ils existent) par les aléas climatiques pesant sur l'offre, aggravés dans certains cas par les difficultés techniques du stockage. La demande des pays développés et les mouvements du dollar constituent les autres principaux

(1): Le niveau d'agrégation retenu pour les produits est en l'occurrence d'une importance considérable. On peut être *price taker* au niveau du commerce mondial des tissus d'habillement sans l'être au niveau du commerce des pagnes.

(2): Il faut remarquer que toute la discussion entamée ici présuppose l'existence d'un marché, et le caractère mondial de ce marché. Dans le cas d'échanges clandestins transfrontaliers, il est tout à fait possible que l'offre parallèle influence le prix parallèle sans que l'offre officielle influence le prix "mondial" relevé pour les exportations enregistrées. Par ailleurs, un protectionnisme de zone, limitant le marché où s'écoule tel produit d'exportation à une région du monde, peut faire que tel pays est *price-maker* dans cette région, sans l'être pour le monde entier.

facteurs explicatifs (Collange et Guillaumat-Tailliet, 1988). Enfin des cycles de prix peuvent être observés à moyen-terme, mettant en jeu les comportements d'investissement des producteurs (plantations de plantes pérennes par exemple). Des politiques nationales ou des accords régionaux ou mondiaux parviennent parfois à stabiliser les cours: beaucoup de "commodities"³ ont connu des tentatives de ce genre, pas souvent fructueuses. Il reste que ces tentatives ont eu plus de succès quand elles entraient dans la politique agricole des pays développés, c'est-à-dire en ce qui concerne les productions de ces pays (blé, viande, produits laitiers, par exemple). L'existence de marchés à terme et l'omniprésence des négociants intermédiaires enlèvent aux producteurs la maîtrise de leurs prix de vente. La course à la compétitivité-qualité naît de la tentative de retrouver ou de maintenir une position monopoliste: recherche de l'avance technologique, développement des services joints et des produits personnalisés, logique de marque. *Un produit banal, indifférencié du point de vue technologique ou commercial, serait presque inéluctablement concerné par la "commoditisation" mondiale* (Chalmin, 1991).

Ainsi, l'hypothèse "*price-taker*" est à considérer produit par produit et pays par pays, en fonction de l'intensité et de la forme de la concurrence que chaque pays subit sur chacun de ses produits d'exportation. Dès que les producteurs-exportateurs sont suffisamment dispersés au niveau mondial, pour le produit en question ou ses éventuels substituts, il y a de fortes chances que ni l'offre d'exportation du pays ni le prix de revient de la filière concernée n'influencent le cours mondial auquel la filière est rémunérée. Les recettes d'exportation de ce pays dépendent dès lors de l'offre agrégée des producteurs concurrents et d'une moyenne de leurs coûts de production. Il est mis en face d'un problème de rentabilité: pour pouvoir continuer de produire à moyen-terme, il doit ajuster ses coûts de production en direction des coûts les plus bas du marché. En revanche, s'il compte parmi les producteurs majeurs de la "commodité" en question, il peut faire pression sur les cours. S'il a des coûts de production supérieurs à la moyenne, il peut exercer cette pression à la hausse tant que des productions nationales plus rentables ne viennent pas progressivement se substituer à son offre. Il peut conserver sa part de marché pendant d'autant plus longtemps que la demande est croissante et les offres des autres producteurs rigides. Si au contraire il bénéficie de coûts de production peu élevés, il peut accroître sa production et faire baisser les cours en accroissant sa part de marché, tout en réduisant ses marges. A plus ou moins long-terme donc, et aussi parce que les accords ou les contrats préférentiels ne durent pas éternellement, les gros producteurs les plus rentables accroissent leur part de marché tandis que les autres, gros producteurs moins rentables ou petits producteurs, sont contraints de s'ajuster sous peine de disparaître. Mais ce long-terme est en général difficilement visible. Il dépend aussi des évolutions de la demande, en quantité et en qualité, et de la technologie du produit ou de ses substituts. Il dépend enfin des productions alternatives à l'intérieur du pays considéré ainsi que des modalités d'une mobilité du capital vers ces productions alternatives ou bien même, s'il s'agit de capital étranger, d'une *relocalisation* des productions dans les pays plus rentables.

Cette discussion amène en définitive à préciser comment les prix de revient et les marges prévalant dans les filières exportatrices déterminent la croissance de leur production. Quel que soit le pays considéré, le prix de revient augmenté de sa marge est égal en définitive au prix international, celui-ci étant fixé par un marché de commodité. On peut raisonnablement escompter que le prix international ne descend pas *en général* (exceptés les cas de grave récession de la demande) en-dessous d'un certain seuil qui est une moyenne des prix de revient des exportateurs, pondérée par l'importance *ex post* de chacun d'eux dans les exportations mondiales:

(3): Selon Philippe Chalmin, le terme anglo-saxon "commodity" renvoie à la logique d'ajustement offre/demande pour des produits couramment consommés et non à un stade de transformation. C'est ainsi que les matières premières stricto sensu représenteraient un tiers du commerce mondial de biens enregistré par le GATT, et les autres commodités un autre tiers: fer et acier, produits de la chimie lourde, cuirs, papiers et cartons, caoutchoucs, semi-conducteurs de l'électronique, textiles et une partie des vêtements. Un tiers à la moitié des services commerciaux serait soumis à cette logique, certains depuis longtemps comme le fret: transports, voyages, tourisme, assurance. Cf. introduction de *Matières premières et commodités*, coll. Cyclope, Economica, 1991.

$$p_e^{\text{int}} > \sum \pi_i p_i$$

$$p_e^{\text{int}}/p_j > \sum \pi_i p_i/p_j ,$$

avec $p_e^{\text{int}}/p_j = m_j$ (taux de marge du producteur j).

Cette inégalité a toutefois des chances d'être contredite dans le cas où les quantités échangées sur le marché mondial sont des excédents ou des résidus écoulés au rabais (ex. du sucre, du riz).

Les exportations en volume du pays ou du producteur j dépendent alors plus ou moins de ce rapport, c'est-à-dire de sa marge, selon le jeu des autres éléments "non-prix" de sa compétitivité (image, qualité, etc.). Pour la plupart des producteurs, le niveau de leur prix de revient détermine l'avantage absolu ou comparatif (s'il existe des productions alternatives) de leur production. La rentabilité de la production détermine donc leur part de marché et la possibilité de l'accroître, tant que les coûts de production sont incompressibles. Cependant pour un gros exportateur *price-maker*, une modification *ex ante* de l'offre de production, toutes choses égales par ailleurs, peut faire baisser le prix, réduisant du même coup les taux de marge de tous les producteurs; si son prix de revient n'est pas parmi les plus élevés, il peut alors gagner des parts de marché à terme.

Les différences de régime de change et la compétitivité.

Les effets d'une modification des parités relatives des concurrents n'ont pas encore été introduits dans l'analyse. Plusieurs cas sont à distinguer.

Si les monnaies considérées ne sont pas liées au dollar, et si donc toutes leurs parités relatives au dollar sont modifiées de conserve du même taux, l'effet du mouvement du dollar portera sur la demande d'importation américaine. Une appréciation nominale du dollar par rapport aux autres monnaies augmentera la demande des produits et pourra faire baisser leurs cours. Si ces cours baissent moins que le dollar, les productions en question verront s'accroître leur rentabilité en monnaie locale. En revanche, si c'est non plus le taux de change nominal mais réel du dollar qui s'apprécie, sous l'effet d'une poussée de l'inflation américaine, ce mouvement n'aura d'effet que si les Etats-Unis font partie des producteurs *price-makers* du marché, par le biais d'une hausse du cours mondial par contagion (Collange et Guillaumat-Tailliet, 1988)*.

Si au contraire la monnaie d'un des pays producteurs est dévaluée par rapport au dollar, le pays accroît généralement la rentabilité de sa production en monnaie locale (si le taux de change réel se déprécie également), mais le cours mondial ne peut être affecté que si ce pays est un *price-maker* du marché. En ce cas les cours peuvent avoir tendance à baisser. Dans le cas d'une concurrence bilatérale qui plus est, les producteurs du pays dévaluant sa monnaie gagnent brusquement en compétitivité-prix, ou à terme en rentabilité, sur les produits approvisionnant le marché intérieur des pays concurrents, et obligent les pays soit à relever leurs taux de protection effective soit à réduire leurs prix de revient.

Ainsi les différences entre les régimes de change des pays en concurrence conditionnent fortement les différences de compétitivité des filières de biens échangeables, à travers les évolutions divergentes de la rentabilité de ces filières, qu'elles soient concurrencées sur leur marché intérieur ou sur des marchés tiers. Dans le contexte de l'Ajustement Structurel, de nombreux pays ont dévalué leur monnaie par rapport au dollar, en Afrique comme en Asie du Sud-Est. Les pays étant parvenus à déprécier ainsi leur taux de change réel, c'est-à-dire

(4): Les Etats-Unis ne font donc pas partie dans ce cas des producteurs considérés.

(5): Dans le cas où certaines monnaies sont liées au dollar, la rentabilité des productions locales ne sera pas modifiée par les mouvements de ce dernier, tandis que celle des autres s'améliorera.

(6): Le seuil des prix de revient indiqué ci-dessus s'élevant.

dont la hausse consécutive des coûts de production n'a pas rattrapé la dépréciation nominale (compte-tenu de l'inflation importée et des mécanismes divers de formation des salaires), deviennent plus compétitifs, à l'exportation et sur leurs marchés intérieurs de biens échangeables, par rapport aux pays qui n'ont pas dévalué ou dont la dépréciation du taux de change réel n'a pas réussi. Sur leur marché intérieur, ces derniers pays se trouvent alors devoir pratiquer une dépréciation "de rattrapage", en termes réels, passant par une compression de la demande et, partant, des coûts de production ou bien une protection plus élevée et plus efficace. Sur les marchés d'exportation, le problème est identique: parvenir à une dépréciation compétitive de rattrapage ou bien subventionner la filière. L'ajustement des concurrents implique un surcroît d'ajustement pour les pays concernés. Ce surcroît d'ajustement s'effectue en général aux deux niveaux macro-économique et sectoriel. Là encore, les résultats escomptés sont souvent difficiles à atteindre, ne serait-ce que du seul point de vue de l'amélioration de la rentabilité des filières; la complexité et l'intrication des mesures à mettre en oeuvre, porteuses de contradictions est une des causes de ces difficultés au niveau sectoriel et inter-sectoriel⁷.

SPECIALISATION ET COMPETITIVITE.

Les deux notions doivent être distinguées, même si elles servent à approcher des réalités interdépendantes.

Tout d'abord, la notion de compétitivité peut s'appliquer à un seul produit, et il faut donc se situer au niveau de la compétitivité globale pour pouvoir mettre les deux notions sur le même pied.

Traditionnellement, l'étude de la structure de spécialisation d'un pays consiste essentiellement à comparer entre elles les différentes productions nationales concurrencées. Elle est directement liée aux approches en termes d'avantages comparatifs ou d'allocation des ressources. Une spécialisation croissante n'entraîne pas automatiquement une part de marché croissante. Même si la spécialisation s'effectue en général vers les activités *relativement plus compétitives par rapport aux autres activités nationales alternatives*, ces activités n'ont aucune raison de se trouver compétitives par rapport à leurs concurrentes étrangères. Deux pays spécialisés de la même manière peuvent avoir des compétitivités différentes.

L'étude de la compétitivité globale consiste en effet à comparer les productions nationales concurrencées à leurs concurrentes. Elle est censée rendre compte de la capacité à accroître ou à maintenir ses positions sur les marchés domestiques ou d'exportation, c'est-à-dire des performances commerciales des différentes activités productives du pays. Elle privilégie des approches en termes de formations des revenus et des prix. Même si la spécialisation peut favoriser la compétitivité et les performances commerciales d'un pays, un pays peu spécialisé peut être autant compétitif qu'un autre très spécialisé.

Les liens entre ces deux notions "spontanées" seront d'autant plus multiples que leur définition respective sera plus étendue. Par exemple, on restreint souvent le champ du terme "compétitivité" aux seules activités concurrencées par d'autres activités étrangères (sur un ou plusieurs marchés). Mais on peut aussi considérer que des activités pour lesquelles un pays a une position de marché proche de 100% (ex. des Etats-Unis aux débuts de l'informatique) sont parfaitement compétitives. En sens inverse, les importations de biens de haute technologie par les PED peut être rattachée à une compétitivité nulle sur ces biens. Cette acception qui tend à identifier performances commerciales (le résultat) et compétitivité (la cause) augmente la corrélation entre compétitivité et spécialisation. Il en est de même lorsqu'on considère qu'une stratégie de subvention d'une activité exportatrice ou de protection d'une activité importatrice augmente la compétitivité de l'activité en question. Ces stratégies sont d'ailleurs des stratégies de spécialisation.

(7): Ainsi de la déprotection effective, difficile à homogénéiser, ainsi de l'augmentation des tarifs publics, etc.

Les éléments de la rentabilité des filières exportatrices.

En définitive, si l'on met de côté l'hypothèse "*price-maker*" pour tous les pays, comparer la compétitivité des producteurs de commodités revient à comparer leur rentabilité relative; le taux de change y intervient directement, dans le prix de vente et dans le coût des intrants importés.

Dès l'instant où l'on connaît *les volumes physiques produits*, on peut écrire les principaux éléments du compte de production et d'exploitation, intervenant dans l'EBE par unité de production:

$$\text{EBE}/Q = [p_e^{\text{int}}(1+t_e)e]/\theta - wL/Q - p\text{CI}/Q - \{[p_m^{\text{int}}(1+t_m)e]/\theta\} \text{CI}_m/Q$$

avec:

p_e^{int} : prix international du produit d'exportation,

t_e : prélèvement net ou subvention nette sur les ventes à l'exportation,

e : taux de change (quantité de monnaie locale par dollar),

θ : facteur unitaire d'ajustement ($\theta > 1$) entre le prix frontière et le prix reçu par le producteur considéré quand on exclut de la filière les marges commerciales, le fret, le stockage, etc.

w : taux de salaire (implicite),

L/Q : inverse de la productivité apparente du travail,

p : prix des consommations intermédiaires de biens et services produits localement (CI),

p_m^{int} : prix international des consommations intermédiaires importées (CI_m),

t_m : taxe sur les consommations intermédiaires importées.

Dans le cadre de cette présentation, on peut bien entendu distinguer plusieurs niveaux de qualification pour la main-d'oeuvre et écrire:

$$w L/Q = \sum_j w_j L_j/Q ;$$

de même, pour les consommations intermédiaires:

$$p \text{CI}/Q = \sum_k p_k \text{CI}_k/Q .^8$$

Parmi les consommations intermédiaires importées, il convient de distinguer les tarifications douanières et surtout *les devises dans lesquelles elles sont payées*:

$$[p_m^{\text{int}}(1+t_m)e] \text{CI}_m/Q = \sum_k [p_{mk}^{\text{int}}(1+t_{mk})e_k] \text{CI}_{mk}/Q .$$

En effet, les conséquences des changements de parité sur l'EBE ne sont étudiables que dès lors qu'on sait déterminer le taux de change réel spécifique auquel fait face l'unité de production pour ses importations d'intrants.

Les frais de transport et de commercialisation pour la mise à fab sont compris dans les consommations intermédiaires de services locaux, de même que le fret et les frais de mise à caf qui seront en général inclus dans les consommations intermédiaires importées⁹. Tous les impôts indirects sur la production sont comptés dans le terme t_e .

Deux éléments du prix de revient total ne figurent pas dans la présentation ci-dessus. Les charges para-fiscales, fixes (construction et entretien d'infrastructures), ou variables (prestations sociales à la charge de l'employeur) devraient être intégrées dans le prix de revient calculé, dès lors qu'elles introduisent des différences non-négligeables entre les concurrents africains et asiatiques, liées au mode de gestion des finances publiques dans ces pays. Enfin,

(8): on conservera les premières notations qui peuvent être entendues comme vectorielles.

(9): Cette manière de compter vaut quand on fait un compte de filière; sinon il faut calculer un paramètre θ .

les éléments financiers de la rentabilité ne figurent pas dans l'excédent brut d'exploitation. On doit donc choisir d'en retrancher les charges financières et l'amortissement, c'est-à-dire un coût d'usage du capital, et prendre en compte la rentabilité de moyen-terme de la production concernée dans la compétitivité¹⁰. On s'intéressera donc autant que faire se peut au Revenu Disponible Brut des unités de production.

CONCEPTS ET INDICATEURS DE LA COMPETITIVITE.

La compétitivité est considérée ici comme une notion différente de la spécialisation (voir encadré précédent), mais aussi des performances commerciales. L'étude de la compétitivité doit permettre d'expliquer l'évolution des performances commerciales; elle se situe donc en amont. Son contenu peut encore néanmoins se révéler très variable. Il peut même dépasser l'objectif d'expliquer les performances commerciales: certaines acceptions adjoignent à la "capacité du pays à vendre ses produits", une "capacité à croître en conservant l'équilibre extérieur".

Nous restreignons ici la compétitivité aux facteurs qui peuvent servir à l'explication des performances commerciales. D'autre part, nous n'en donnons pas une définition conceptuelle et synthétique mais plutôt méthodologique et analytique: la compétitivité est pour nous une démarche d'analyse dont les différentes composantes sont énumérées ci-dessous. A chaque étape, on pourra décider si tel facteur examiné est justiciable du mot "compétitivité" (par exemple les subventions d'activité, des économies externes) ou s'il s'agit d'un facteur "autre" des performances commerciales, d'une "distorsion", etc. Ce sera affaire de terminologie.

Compétitivité-prix et coûts.

Dans la capacité à participer à la concurrence, deux conditions s'imposent en situation de marché: satisfaire la demande des consommateurs, et y parvenir à moindre prix. Mais ce qu'on réunit ici sous le terme compétitivité-prix ne concerne pas seulement la seconde condition. En effet, on y inclut la capacité à fournir la demande dans des conditions de rentabilité qui ne remettent pas en cause la survie à moyen-terme de l'activité. Autrement dit, si on constate que les prix de vente (*ex post*) sont les mêmes pour tous les concurrents, on cherchera à pousser l'analyse dans deux directions:

- les facteurs de concurrence imparfaite qui pourraient avoir homogénéisé les prix de vente *ex post* par rapport aux prix de revient et aux prix de vente (*ex ante*) "désirés": taux de protection, taxe de péréquation, subventions;
- les facteurs qui influencent le prix de revient: coûts des facteurs, protection effective, effets externes.

Dans l'analyse de la compétitivité-prix ou coûts, il conviendra de marier des comparaisons en niveau (parfois seules possibles en raison de la disponibilité des données) et des comparaisons dynamiques.

(10): Cette opération est indispensable dès lors qu'il y a substitution possible entre le capital et les autres facteurs.

– *Prix de vente.*

On peut commencer par comparer l'évolution des prix-producteurs des différents concurrents à l'exportation ou les prix à la consommation des différents concurrents sur le marché domestique. Il faut dans ce cas disposer d'indices désagrégés par produits suffisamment fins, de façon à distinguer les produits importés des produits locaux. Un pis-aller consiste à comparer les prix à la consommation des produits, seuls disponibles, à un panier des prix à l'exportation des concurrents sur le marché domestique. Sur les marchés intérieurs, les comparaisons en niveau pourront révéler un taux de protection nominal du marché intérieur.

La disponibilité de telles séries temporelles permet ensuite de calculer différents indicateurs de compétitivité-prix qui diffèrent par le choix des pondérations; ce choix a cependant une importance cruciale.

Dans tous les cas, les différences de prix de vente peuvent receler une différence de qualité des produits. Il n'en demeure pas moins qu'il est légitime d'étudier la compétitivité-prix dès l'instant où il existe une *substituabilité* même *imparfaite* mais conséquente entre les produits. Une telle substituabilité, postulée ou démontrée économétriquement, implique que le rapport des demandes de chaque produit dépend de leur prix relatif.

– *Prix de revient, Rentabilité, Marges.*

Le prix de revient pèse sur les marges des activités, détermine leur rentabilité et conditionne donc leur survie à prix de vente donné. A terme, à condition de pouvoir mettre en place une capacité de production suffisante, les concurrents dont le prix de revient est plus faible doivent conquérir le marché du produit en exerçant une pression à la baisse sur les prix. Alors, seuls des mécanismes de protection peuvent permettre aux producteurs les moins rentables de s'y maintenir.

Le prix de revient total d'une branche est donc la somme pondérée de ses coûts unitaires. Sa comparaison avec les prix de vente ou les coûts unitaires totaux des concurrents définit la compétitivité-prix potentielle (=à marges nulles).

Les analyses de filières calculent un prix de revient total de la filière et le décomposent à travers les différentes étapes de transformation et de commercialisation qui aboutissent au produit final offert sur un marché, international ou domestique. Cette présentation permet de repérer les points faibles de la filière, opération par opération. Elle est d'autant plus intéressante que les prix de revient des activités constituent l'essentiel des coûts des activités situées en aval dans la filière. Mais quand les entreprises se partagent entre plusieurs activités (branches), il est parfois difficile d'attribuer tel ou tel type de coût à une filière donnée: emploi des facteurs, consommations intermédiaires, transport, etc.

– *Coûts unitaires des intrants et des facteurs. Productivité des facteurs.*

L'analyse des coûts des intrants, du travail et du capital, permet en général de rendre compte des évolutions constatées des prix de revient globaux, et donc des marges et/ou des prix de ventes.

Ce type de lecture demande des enquêtes répétées (annuelles) auprès des entreprises concernées sous la forme de la comptabilité analytique. L'exploitation de Centrales de Bilan constituées à partir des Déclarations Statistiques et Fiscales, ou d'autres enquêtes de conjoncture ad hoc est donc nécessaire.

L'analyse peut être complétée par l'examen des gains de productivité d'une part, et par le fonctionnement des marchés des facteurs d'autre part, la résultante de ces deux champs étant le coût unitaire inclus dans le prix de revient.

- Prélèvement de l'Etat. Economies, déséconomies externes.

Outre les coûts des facteurs, les charges fiscales et les autres charges internalisées peuvent parfois expliquer une large part des différences de prix de revient en niveau. Lorsque les activités concernées sont para-publiques par exemple, elles peuvent assumer une partie des charges de l'Etat: développement des infrastructures, logement, etc. Ces charges peuvent nuire à leur compétitivité individuelle par rapport à leurs concurrentes privées.

Attractivité pour les investissements étrangers.

La rentabilité potentielle des activités dans un pays est en général le principal facteur d'attraction pour les investissements directs, mais non le seul. Ceux-là peuvent en retour développer la capacité de production nationale et notamment l'exportation de produits, vers le pays d'origine des capitaux investis ou ailleurs; les phénomènes de délocalisation industrielle en témoignent. Outre les coûts unitaires, les dispositions juridiques des codes d'investissement influencent le rendement du capital. A ce titre, ils sont un facteur de la compétitivité.

Compétitivité-volume.

Outre la qualité du produit, la capacité de satisfaire la demande en quantité intervient dans la possibilité de répondre à une augmentation brusque de cette demande et de maintenir sa part de marché. Cet aspect de l'offre de produit relève donc à juste titre de la compétitivité. A court-terme, une saturation des capacités de production nuit aux délais de livraison (=qualité du produit?) ou tout simplement entraîne des manques à gagner par rapport à des ventes potentielles. A moyen-terme, il s'agit soit d'un aspect de la compétitivité-prix: un manque de rentabilité empêche de réaliser les investissements nécessaires afin d'augmenter la capacité de production, soit de contraintes physiques à la production: ressources non-renouvelables, etc. La compétitivité-volume de court-terme peut donc être approchée par les taux d'utilisation des capacités de production et les délais de livraison (enquêtes de conjoncture). L'élasticité de court-terme de l'offre aux prix-producteurs n'est qu'un indicateur indirect et synthétique qui recouvre un grand nombre d'autres facteurs que la compétitivité-volume.

Compétitivité-qualité.

Résidu, souvent non-négligeable, de l'analyse en termes de prix et de coûts, la compétitivité-qualité ou structurelle est un vaste champ d'analyse, souvent plus qualitative que quantitative. Il s'agit de la capacité à connaître, anticiper, et satisfaire la demande, ou même à la créer dans le cas d'innovations radicales qui n'ont pas de substituts (exemple des *computers*). Cette capacité est bien entendu d'autant plus cruciale pour l'activité concernée que la demande à laquelle elle fait face est potentiellement plus différenciée et plus changeante. Une demande peu différenciée est surtout sensible aux prix, et les activités subissent d'abord des contraintes de rentabilité. Une demande sensible à la différenciation horizontale (variétés) et verticale (gammes) exige des concurrents des investissements spécialisés plutôt que de capacité, une veille technologique et commerciale, etc.

On fait donc apparaître ici les canaux *directs* par lesquels l'environnement macro-économique de la filière de production influe sur sa rentabilité. L'effet du *taux de change* a déjà été évoqué, ainsi que celui de *la protection* (positive ou négative), sur le prix de vente et sur les intrants. Bien entendu, une dévaluation a des effets *indirects* sur les prix intérieurs, qui dépendent du *mode de formation des revenus et des prix de l'économie* dans son entier. Tel est le second facteur macro-économique de la compétitivité, présent dans la décomposition de l'EBE au niveau des taux de salaire et des prix des intrants produits localement, dans la rentabilité totale lorsqu'on intègre le coût du capital. *La productivité des facteurs* peut être citée en troisième lieu, dans la mesure où *l'investissement public* y joue un rôle dans les pays en développement, aussi bien que les formes de la "croissance endogène" du reste de l'économie. Enfin, on peut ajouter à cette liste déjà conséquente *les charges para-fiscales* et *le système de financement de l'investissement privé*. La section qui suit se penche de manière plus approfondie sur l'effet de ces différents facteurs macro-économiques.

2.2. Compétitivité et environnement macro-économique: identification des effets et instruments de mesure.

Les politiques de change et de protection.

De façon directe, le change et la protection interviennent dans les recettes d'exportation de la filière à travers le prix de vente et le prix des intrants importés. Mais *le système de protection* peut rendre indirectement plus élevés les prix de certains intrants échangeables produits localement, dans la mesure où il leur évite un ajustement aux prix internationaux (mais aussi en augmentant leurs propres coûts d'intrants). De même une dépréciation nominale du taux de change peut avoir plusieurs effets indirects: une inflation importée dans les coûts des biens et services locaux, un rattrapage des prix et des salaires dès que leur mode de formation dépend un peu de l'extérieur (prix et salaires de référence en devises, prix et salaires français par exemple). Seul un modèle macro-économique détaillant ces différents canaux, à supposer qu'ils soient déjà identifiés statistiquement, pourrait rendre compte de leur intrication.

En l'état actuel des données et des méthodes, il reste donc difficile d'envisager une étude empirique poussée des effets du système de protection existant, d'autant plus que le cadre réglementaire de ce système est en général très touffu. La seule étude qui puisse être menée concerne les effets de la protection directe, et se limite à un calcul variantiel par rapport à la situation réelle et actuelle. La même remarque peut être faite à propos de la fiscalité. L'étude de la protection indirecte implique donc l'utilisation d'un modèle, et notamment d'un modèle d'équilibre général calculable (MEGC)¹¹. Quant à une étude normative, visant à apprécier la situation actuelle par rapport à une situation de référence théorique (sans protection, à un taux de change "d'équilibre"), elle nécessiterait des hypothèses nombreuses. Il en est donné un aperçu dans l'encadré qui suit, qui expose la méthodologie adoptée par la Banque Mondiale en ce domaine.

Dans le cadre d'une comparaison de filière, il est possible de chiffrer les effets du change de différentes manières.

Pour les présenter, réécrivons de manière simplifiée les EBE par unité de production en monnaie locale:

$$ebe_1 = p_e^{int} e_1 - w_1 l_1 - p_1 c_1 - p_m^{int} e_1 c_{m1},$$

dans le pays N°1.

(11): cette classe de modèles est en principe la plus appropriée, puisqu'elle a été conçue à l'origine pour l'étude de tels problèmes de tarification.

La méthodologie de la Banque Mondiale pour l'étude normative de la protection directe et indirecte.

Présentée dans:

KRUGER Anne O., SCHIFF Maurice, VALDES Alberto, Eds., *The Political Economy of Agricultural Pricing Policy, A World Bank Comparative Study. Vol.1: Latin America; Vol.2: Asia; Vol.3: Africa and the Mediterranean; Vol.4: A Synthesis of the Economics in Developing Countries; Vol.5: A Synthesis of the Political Economy in Developing Countries.*

Dans les dernières études comparatives des politiques de prix agricoles, les économistes de la Banque Mondiale ont fixé une méthodologie unique pour calculer la protection directe et indirecte s'appliquant aux produits agricoles échangeables, et les effets de la protection sur une série de variables sectorielles et macro-économiques: la production agricole, la consommation intérieure du produit, la disponibilité en devises du pays, le budget de l'Etat, les transferts inter-sectoriels de ressources, la distribution du revenu. Comme on le voit, le programme est ambitieux.

Le taux de protection nominale directe (NPR_D) est mesuré à partir des prix producteurs et des prix internationaux, au taux de change nominal officiel, en tenant compte des marges et coûts intermédiaires entre le producteur et la frontière (voir le paramètre θ ci-dessus). Pour un produit agricole (a) donné i:

$$NPR_D = (p'_a / p_a) - 1, \text{ (en omettant l'indice i)}$$

avec p'_a = prix frontière en monnaie locale au taux de change officiel.

Le taux de protection nominale indirect (NPR_I) est fabriqué pour prendre en compte les effets de la protection par le change et de la protection (négative ou positive) des autres secteurs non-agricoles (na): échangeables (industrie) et non-échangeables (BTP, services). Il requiert donc le calcul d'un taux de change d'équilibre e^* , et des prix virtuels qui prévaudraient en l'absence de politique de protection:

$$NPR_I = (p^*_{na} e / p_{na} e^*) - 1,$$

avec $p^*_{na} = \alpha [p_{nat} e^* / (1 + t_{na}) e] + (1 - \alpha) p_{nah}$, le prix p_{nat} étant le prix des "tradables" et p_{nah} le prix des "non-tradables", t_{na} la protection portant sur les biens échangeables non-agricoles.

L'expression entre parenthèses dans NPR_I est aussi égale au rapport de deux prix relatifs: prix frontière p'_a sur p_{na} (prix réels), rapporté à prix frontière p^*_a sur p^*_{na} (prix virtuels). Et la protection totale est mesurée par:

$$NPR_T = [(p_a / p_{na}) / (p^*_a / p^*_{na})] - 1.$$

Bien entendu, la définition du taux de change d'équilibre et des prix virtuels (en l'absence de protection) est ici stratégique, comme dans toute mesure théorisée des effets la protection (protection effective, protection véritable, etc.). En pratique, le taux de change d'équilibre est calculé comme celui qui réalise l'équilibre de la balance courante; ce calcul est conditionnel à des hypothèses faites concernant l'élasticité de l'offre d'exportation (σ_X) et de la demande d'importation (σ_M) à une modification de parité.

Ainsi: $e^* = [CA / (\sigma_X X + \sigma_M M) + 1] e$, où $CA = X - M$.

Quant aux prix virtuels (prix avec astérisque ci-dessus), ils sont fondés sur l'hypothèse d'une substituabilité parfaite entre les biens échangeables (agricoles ou non) produits localement et certains biens échangés sur le marché international; seule cette hypothèse permet d'assurer qu'en cas de levée des protections (pour les importables) ou des subventions (pour les exportables), le niveau des prix des biens échangeables locaux s'ajusteraient au niveaux des prix des biens internationaux correspondants.

Les calculs des taux de protection une fois effectués, il faut en outre disposer des élasticités reliant les variables cibles (production, consommation notamment) aux prix relatifs: prix du produit agricole considéré et prix de ses intrants par rapport au prix des biens non-agricoles, prix croisés entre les cultures (pour le long-terme).

$ebe_2 = p_e^{int} e_2 - w_2 l_2 - p_2 c_{i2} - p_m^{int} e_2 c_{im2}$,
dans le pays N°2.

où l'on suppose que les importations sont libellées dans la même devise que les exportations.

1^{er} calcul.

Pour une filière d'un pays donné ou pour un producteur donné, on peut calculer la variation *directe* de rentabilité induite par le changement de parité de la monnaie nationale vis-à-vis du dollar, ou plutôt des devises dans lesquelles sont vendues les productions et importés les intrants de la production. Pour les intrants il convient donc de connaître les pays de provenance; à défaut, on fait l'hypothèse que les importations sont libellées en dollars. En tout état de cause, le calcul est effectué toutes choses égales par ailleurs, notamment à volume et provenance des intrants fixés, à prix et mode de production inchangés. On raisonne de ce fait à court-terme.

$$\triangle ebe_1 = p_e^{int} \triangle e_1 - p_m^{int} \triangle e_1 c_{im1},$$

Si les importations sont libellées dans une autre monnaie, par exemple en francs, dont la parité n'a pas changé par rapport à la monnaie locale:

$$\triangle ebe_1 = p_e^{int} \triangle e_1.$$

2^{ème} calcul.

Ou bien, dès l'instant où l'on dispose de deux années de relevé, on calcule l'ebe de la seconde année au taux de change de la première. En supposant encore une fois que la variation de parité n'a pas eu d'effets indirects, ni sur le mode de production ni sur les salaires et les prix intérieurs de intrants, on constate ainsi directement l'effet de cette variation sur la rentabilité de la production. La formule est la même que précédemment.

3^{ème} calcul.

On peut aussi calculer le taux de change (bilatéral avec le dollar, ou effectif) au-delà duquel le mode de production actuel ne serait plus rentable, aux prix actuels:

$$\hat{e}_1 = (w_1 l_1 + p_1 c_{i1}) / (p_e^{int} - p_m^{int} c_{im1})$$

Pour $e_1 > \hat{e}_1$, l'EBE est alors positif. On peut alors comparer les ratios $(e_1 / \hat{e}_1)$ et $(e_2 / \hat{e}_2)$ qui représentent la marge de manoeuvre dont disposent les différents pays¹².

4^{ème} calcul.

Un autre calcul est encore possible, dans le cadre de la comparaison de deux filières de deux pays différents, celui du taux de change entre les deux monnaies qui réalise l'égalité des deux EBE unitaires en dollars:

$$(e_1/e_2)^* = \{ [p_m^{int} e_1 (c_{im1} - c_{im2})] + w_1 l_1 + p_1 c_{i1} \} / (w_2 l_2 + p_2 c_{i2})$$

La différence entre ce taux calculé et le taux réel e_1/e_2 fournit en quelque sorte une mesure de la surévaluation de la monnaie du pays le moins rentable (par rapport à une parité non plus de pouvoir d'achat, mais de rentabilité). Mais cette mesure intègre les différences de coefficients techniques.

5^{ème} calcul.

On peut tenter d'éliminer ces "effets de structure", en déplaçant fictivement l'unité de production étudiée dans le pays de comparaison.

(12): Un calcul similaire peut être mené en faisant varier non plus le taux de change mais le prix international du produit.

On compare alors:

$ebe'_1 = p_e^{int} - (w_2 l_1 + p_2 c_{i1})/e_2 - p_m^{int} c_{im1}$, en dollars, à:

$ebe_1 = p_e^{int} - (w_1 l_1 + p_1 c_{i1})/e_1 - p_m^{int} c_{im1}$,

exprimée en dollars pareillement. Là encore, on fait l'hypothèse de coefficients techniques fixes; le travail et les consommations intermédiaires sont des facteurs complémentaires, les changements des prix relatifs des facteurs n'entraînant pas de réallocation. Or, dans cette perspective, comment s'explique-t-on que les modes de production observés diffèrent? Il faut admettre que la technologie est différente dans les deux pays à cause d'une quelconque raison, sauf les prix des facteurs (le capital y compris si on fait le calcul sur la rentabilité financière totale).

Avec cette méthode, le taux de change bilatéral nécessaire pour que les deux EBE unitaires en dollars soient égaux est alors tout simplement celui qui réalise la parité des coûts unitaires intérieurs:

$(e_1/e_2)^{**} = (w_2 l_1 + p_2 c_{i1}) / (w_1 l_1 + p_1 c_{i1})$.

Bien entendu, le problème réside dans le choix de la technologie; on obtient un autre calcul de parité avec l'allocation unitaire du pays N°2:

$(e_1/e_2)^{**} = (w_2 l_2 + p_2 c_{i2}) / (w_1 l_2 + p_1 c_{i2})$.

Tous les calculs présentés ne portent que sur les effets dits *directs* du change, au sens où ils supposent que salaires et prix intérieurs ne dépendent pas du taux de change. Si on connaît les fonctions $w_1(e_1)$ et $c_{i1}(e_1)$, alors il faut les introduire et transformer les formules en conséquence.

Les mêmes calculs, inter-temporels (1^{er} et 2^{ème}) ou comparatifs (3^{ème}, 4^{ème} et 5^{ème}), peuvent être effectués concernant une variation des taux de protection: droits de sortie ou droits d'entrée. Les salaires ne dépendent pas cette fois des taux de protection, si on suppose qu'ils sont spécifiques aux produits concernés, qui ne sont pas des produits de consommation finale.

Le coût des facteurs.

La présentation qui a été choisie décompose le coût unitaire de chaque facteur en un taux de rémunération et en une productivité apparente. Nous examinons ici la comparaison des taux de rémunération. A taux de rémunération égaux, les différences de productivités apparentes des facteurs renvoient surtout à des explications micro-économiques et technologiques¹³, sauf en ce qui concerne le progrès technique et les économies externes, où l'investissement public peut jouer un rôle.

Le travail.

Nous nous arrêterons au cas simple où le travail salarié prédomine dans la fonction de production.

Les taux de salaire diffèrent d'un pays à l'autre pour plusieurs raisons.

(13): A la disponibilité de certaines techniques, de certains facteurs, à la présence de rendements d'échelle.

Tout d'abord, les mouvements de parité affectent leur écart. A quel taux de change faut-il comparer les taux de salaires? Au taux de change de la période courante, on révèle comment le coût du travail affecte la rentabilité de la production. Au taux de change de la parité de pouvoir d'achat du salaire, on détecte si les différences de niveaux de salaires s'expliquent par des différences de niveaux de prix, que la parité des monnaies ne reflèterait qu'incomplètement. On sépare donc les différences provenant du pouvoir d'achat du salaire, de celles provenant du taux de change. Soit p_{c1} (resp. p_{c2}) le niveau des prix à la consommation:

$$(w_1/e_1)/(w_2/e_2) = [(w_1/p_{c1})/(w_2/p_{c2})] [(p_{c1}/p_{c2})/(e_1/e_2)]$$

Le niveau des prix p_{c1} (resp. p_{c2}) n'est défini que pour un panier donné: soit le panier moyen des ménages de l'économie considérée, soit le panier de la catégorie socio-professionnelle dont on étudie le taux de salaire.

En général les produits consommés par une même catégorie socio-professionnelle dans deux pays différents seront assez éloignés l'un de l'autre, parce que les habitudes de consommation ne sont pas les mêmes. Même si la nomenclature des produits est identique, les poids des produits peuvent différer pour des raisons socio-culturelles; on peut alors relever les prix des mêmes produits dans les deux pays et appliquer l'une ou l'autre des pondérations ou la moyenne des deux. Les pondérations peuvent également différer *pour des raisons économiques*. Il s'agit d'une part des différences de prix relatifs des produits, ce qui ne crée pas de difficultés, d'autre part *des différences de revenu*. En effet, le revenu national augmentant, les consommateurs consacrent une part croissante de leur budget à des biens dont les prix relatifs sont élevés; il y a donc une tendance inhérente aux comportements de consommation pour que le pouvoir d'achat augmente moins vite que la richesse nationale, même si la part de cette richesse dévolue aux consommateurs (principalement les revenus du travail) ne change pas. Les paniers des pays riches ont de bonnes chances d'être plus chers que ceux des pays plus pauvres, même si la parité de pouvoir d'achat est réalisée produit par produit (et donc pour tous les prix relatifs), à cause des différences de pondérations entre les différents produits introduites par les effets-revenu.

D'un point de vue économique, les différences de pouvoir d'achat en niveau reflèteront donc (seulement pour une part) les différences de richesse entre les pays, ainsi que les différences dans la distribution de cette richesse. L'écart entre le taux de change bilatéral et le rapport des prix à la consommation en niveau rendront compte de gestions différentes du change, où les différences de richesse jouent aussi un rôle, notamment à travers les différences de pondérations des produits. Si le calcul est effectué sur le même panier, on fait abstraction des différences socio-culturelles, mais alors la première partie de la formule ne reflète plus les différences effectives de pouvoir d'achat. On voit que la construction et l'interprétation de ces données en niveau sont assez délicates. Elles n'en sont pas moins cruciales pour l'analyse de la compétitivité entre pays de richesses et de modes de régulation différents.

Imaginons donc que l'on veuille expliquer que les coûts de main-d'oeuvre en dollars dans le pays 1 sont supérieurs à ceux du pays 2. En effet, pour un prix de vente donné en dollars, ces coûts de main-d'oeuvre nuisent à la rentabilité de la production du pays 1. L'équation précédente permet de distinguer et de pondérer deux types d'explications.

Supposons d'abord que la monnaie 1 est sur-évaluée par rapport à la monnaie 2, au sens où le taux de change bilatéral e_1/e_2 est inférieur à la PPA. Alors on observe les différences de salaires réels. Si celles-ci sont faibles (le rapport est proche de 1), la différence de compétitivité provient principalement du taux de change. Si même le pouvoir d'achat du salaire dans le pays 1 est inférieur à celui du pays 2, un ajustement du taux de change pourra être préféré à un ajustement des salaires.

Enfin, dans le cas où les salaires réels sont supérieurs dans le pays 1, l'ajustement par le change et par les salaires réels seront tous deux envisageables, en fonction des marges de manoeuvre des deux politiques.

Si l'on suppose maintenant que le travail est rémunéré à sa productivité marginale, le déflateur du salaire est alors le prix-producteur et non pas un quelconque prix à la consommation. De plus, dans le cas étudié ici des filières exportatrices, le prix-producteur, même au niveau macro-économique, n'est pas lié aux prix de la consommation. Il s'agit en effet d'un prix d'exportation, déterminé en outre sur un marché mondial de commodité, au taux de change et aux droits de sortie ou subventions en vigueur.

La formule ci-dessus s'exprime alors ainsi:

$$(w_1/e_1)/(w_2/e_2) = (Q'_{L1} / Q'_{L2}) \frac{[(p_1/p_{c1}) / (p_2/p_{c2})]}{[(p_{c1}/p_{c2}) / (e_1/e_2)]},$$

où Q'_{L1} , Q'_{L2} , sont les productivités marginales du travail, p_1 et p_2 les prix-producteur.

Or les prix-producteurs pour les exportations de commodités peuvent s'exprimer ainsi (voir *supra*):

$$\begin{aligned} p_1 &= p_e^{\text{int}} (1+t_{e1}) e_1 / \theta_1 \\ p_2 &= p_e^{\text{int}} (1+t_{e2}) e_2 / \theta_2 \end{aligned}$$

Il vient donc:

$$(w_1/e_1)/(w_2/e_2) = (Q'_{L1} / Q'_{L2}) [(1+t_{e1})/(1+t_{e2})] (\theta_2/\theta_1)$$

Autrement dit, sous l'hypothèse néo-classique du paiement à la productivité marginale, les différences de taux de salaire en dollars reflètent, aux ajustements du fret et droits de sortie ou subventions près, le rapport des productivités marginales. Ces productivités marginales n'ont bien sûr de sens que dès lors qu'on a posé une fonction de production.

Dans le cas où les facteurs de production sont complémentaires, on retrouve les productivités apparentes, et les coûts unitaires du travail ne diffèrent donc qu'à cause des coefficients de protection nominaux apparents. Dans le cas d'une fonction de production Cobb-Douglas:

$$Q'_{L1t} (L_{1t}/Q_{1t}) = \alpha_1 \text{ (indépendant de } t\text{)}.$$

Si par contre l'hypothèse néo-classique ne s'applique pas, il faut alors faire appel à la connaissance disponible des modes institutionnels de formation des salaires. On retiendra notamment les deux "rigidités" classiques: la fixation d'un salaire minimum et l'indexation des salaires sur les prix à la consommation. Par exemple, si l'on suppose la structure des salaires par qualification est fixe et identique dans les deux pays, les différences de coût de main-d'oeuvre s'expliqueront fondamentalement par les écarts entre les deux salaires de base rapportés à la productivité de la qualification la plus basse. A productivité égale, les différences entre les pouvoirs d'achat des deux salaires de base renverront donc, comme cela a déjà été évoqué ci-dessus, aux différences de revenu et de distribution du revenu (fixation du salaire minimum notamment) entre les deux pays.

La formule précédente peut être écrite de manière dynamique, et l'on peut poser que l'évolution des prix des différents paniers de biens est proportionnelle à l'évolution générale des prix à la consommation. Pour de petites variations, ou si l'année de base réalisait la parité de pouvoir d'achat et l'égalité des salaires réels en niveau, on a:

$$(\dot{\widehat{w_1/e_1}}) - (\dot{\widehat{w_2/e_2}}) = (\dot{\widehat{w_{1r}}} - \dot{\widehat{w_{2r}}}) - (\dot{\widehat{p_{c1}}} - \dot{\widehat{p_{c2}}}) - (\dot{\widehat{e_1}} - \dot{\widehat{e_2}}).$$

L'évolution des salaires nominaux en dollars s'explique selon cette formule en fonction de celle des salaires réels en monnaie nationale, du différentiel d'inflation et du différentiel de change (ou du de l'évolution du taux de change réel bilatéral).

Le différentiel de salaires réels proviendra probablement du différentiel de la productivité et éventuellement de différences d'indexation des salaires sur les prix entre les deux pays. On pourra donc régresser les salaires en monnaie locale sur la productivité et les prix à la consommation afin de mettre en concurrence ces deux déterminants principaux évoqués. Il faudra cependant pour cela des séries longues de salaires pour chaque pays. Grâce à la connaissance de la dynamique de formation des salaires dans chaque pays, il est alors possible d'utiliser cette dernière équation dynamique pour rendre compte du différentiel de compétitivité lié aux coûts de main-d'oeuvre.

En effet, l'augmentation du coût de la main-d'oeuvre en dollars dans le pays 1 par rapport au pays 2 renverra soit à un différentiel de compétitivité micro-économique (productivité et autres éléments du coût réel), soit aux différences d'indexation des salaires, soit enfin aux différentiels d'inflation et de change.

Les consommations intermédiaires produites localement.

Il est possible de distinguer à l'intérieur de cette catégorie des consommations intermédiaires, les biens et services échangeables (et qui le plus souvent sont des "commodités" à l'extérieur du pays) et les biens et services non-échangeables: eau, électricité, transport à l'intérieur du pays, BTP, etc.

Pour les premiers, leur prix dépendra plus ou moins d'un prix mondial corrigé de la protection appliquée en leur faveur, selon qu'ils sont plus ou moins parfaitement substituables à des "commodités" échangées sur les marchés internationaux.

Pour les biens et services non-échangeables, les prix dépendront des conditions de l'équilibre partiel sur les marchés locaux dans certains cas, et de tarifications administrées.

Le coût du capital.

Il est nécessaire de considérer la combinaison des facteurs dans son entier, dès lors qu'il existe des substitutions possibles entre le capital productif et les autres facteurs, et que les techniques à la disposition des producteurs peuvent mettre en jeu une intensité de capital non-négligeable.

Le coût du capital comprend le prix des biens d'équipement, les charges d'intérêt et l'amortissement, selon une formule du type suivant:

$$c_K = p_K (i + a) .$$

Là encore, l'analyse idéale des différences de coût du capital requiert de connaître la part des biens d'équipement importés, dans la mesure où la formation de leur prix est alors subie par l'économie nationale et indépendante de la gestion du change. On souhaitera en outre distinguer l'effet des prix des biens d'équipement et celui des taux d'intérêt, dont les explications macro-économiques sont différentes.

En pratique, on calculera bien souvent un coût implicite à partir des séries de capital disponibles et des frais financiers et d'amortissement présents dans les comptes.

Productivité globale des facteurs, externalités et finances publiques.

Les comparaisons de compétitivité présentées jusqu'à présent, fondées sur des indicateurs de rentabilité, reposent sur des éléments techniques et monétaires, présents dans toute production et comparables instantanément: travail, capital, consommations intermédiaire, protection, prix, etc.

D'autres facteurs macro-économiques de la compétitivité existent bien entendu, tels que les investissements dans les domaines des transports et des communications, de l'éducation et de la formation, de la santé, de l'innovation et de la recherche appliquée.

Au niveau des comptes des unités de production, ces facteurs ne sont visibles que s'ils sont internalisés¹⁴; ils sont invisibles s'ils sont pris en charge par l'Etat. Leur effet ne peut se mesurer, dans le cadre de la fonction de production, que par l'intermédiaire d'une productivité globale des facteurs dont nous ne développerons pas ici le calcul¹⁵.

On cherchera donc à identifier les éléments de la rentabilité et de la productivité dont les coûts seraient dans un premier cas supportés (au moins partiellement) par les unités de production, dans un second cas externalisés, et dans un troisième cas simplement inexistantes (ni pris en charge par l'Etat, ni par les unités de production). On ne peut donc pas se dispenser, si l'on entreprend une telle analyse, de connaître les investissements réalisés par l'Etat au bénéfice des entreprises sous revue, et leur rendement. La tâche est donc particulièrement difficile, le premier obstacle consistant justement à imputer les effets de ces investissements à la filière concernée.

CONCLUSIONS DE LA DEUXIEME PARTIE.

L'approche de la compétitivité qui est exposée dans ce travail est donc fondée sur les comptes des unités de production d'une branche ou d'une filière bien identifiées, pour lesquelles les volumes physiques des productions sont connus. Elle propose d'analyser la rentabilité totale (EBE plus charges liées au capital d'exploitation), à prix de vente supposé exogène, c'est-à-dire dans l'hypothèse où les unités de production n'ont pas la masse critique pour tenir des stratégies sur le cours international du produit. La levée de cette dernière hypothèse demande une analyse des marchés des "commodités" concernés; en tout état de cause, plus le prix de revient d'un pays est élevé, plus son poids sur le marché doit être important pour pouvoir à long-terme peser sur les cours et conserver sa position.

La décomposition de l'EBE unitaire, auquel on ajoute les charges financières, permet de mettre en évidence les divers éléments techniques (combinaison productive) et monétaires (prix, change, subventions, fiscalité et tarifs douaniers) qui interviennent de manière directe dans la compétitivité des productions. Les comparaisons de rentabilité présupposent toutefois une analyse des contraintes physiques portant sur la production, dont la forme idéale est une fonction de production détaillée, isolant chaque facteur comptabilisé.

En effet, il faut pouvoir contrôler le choix des techniques de production, c'est-à-dire de la productivité des facteurs. Un pays dans lequel tous les coûts des facteurs sont les plus bas peut être le moins compétitif si sa technique de production est la moins productive. L'explication de ce phénomène renvoie alors soit à des problèmes macro-économiques: présence d'économies externes dans les autres pays permises par un meilleur développement des infrastructures, une meilleure "qualité" des facteurs, soit à des problèmes micro-économiques: mode d'organisation, commercialisation à l'exportation, etc. Seuls l'aménagement des économies externes nécessaires, le progrès technique et les réformes internes des filières peuvent alors résoudre le problème.

Dès lors que les performances techniques sont comparables, on peut alors comparer les coûts des facteurs. Néanmoins, ceux-ci ne peuvent être comparés isolément puisque leur allocation dépend de leurs coûts relatifs, à moins qu'ils ne soient complémentaires. Il faut donc analyser le prix de revient global, en détaillant ses composantes.

(14): Cependant ils peuvent n'être que partiellement internalisés, en étant répartis entre plusieurs unités de production. Des différences de ce genre entraîneraient des rendements d'échelle croissants.

(15): Rappelons qu'il faut des séries de comptes suffisamment longues pour que son effet soient constatable.

TROISIEME PARTIE:

LE CAS DE L'HEVEACULTURE
(Cameroun – Côte d'Ivoire / Malaisie – Indonésie).

3.1. La filière de l'hévéa: situation et environnement macro-économique en Afrique et en Asie.

Le marché du caoutchouc naturel.

Le marché international des élastomères a déjà été présenté dans la première partie de ce travail. Rappelons que les trois pays asiatiques: Indonésie, Malaisie, Thaïlande, y occupent une place prépondérante, en représentant chacun un quart du marché environ. Mais comme la suite de cette analyse le confirmera, les intérêts des trois producteurs sont divergents, car la Malaisie, l'ancien *leader*, souffre aujourd'hui de prix de revient beaucoup plus élevés que ses deux concurrents directs; ceux-ci exercent de fait une pression baissière sur les cours et, en augmentant plus rapidement leur production, améliorent leur position de marché.

Comme le montre le tableau ci-dessous, les prix unitaires à l'importation en France des feuilles de caoutchouc diffèrent assez peu en fonction de la provenance. Un prix mondial s'applique à tous les pays, et les différences de prix de vente ne rendent pas compte des différences de parts de marché. D'une part, l'analyse de la rentabilité des productions a donc plus de chances de rendre compte des positions de marché (voir *infra*). D'autre part, l'analyse des prix de revient des trois plus gros producteurs permettrait sans doute, du côté de l'offre, de mieux comprendre la formation des cours.

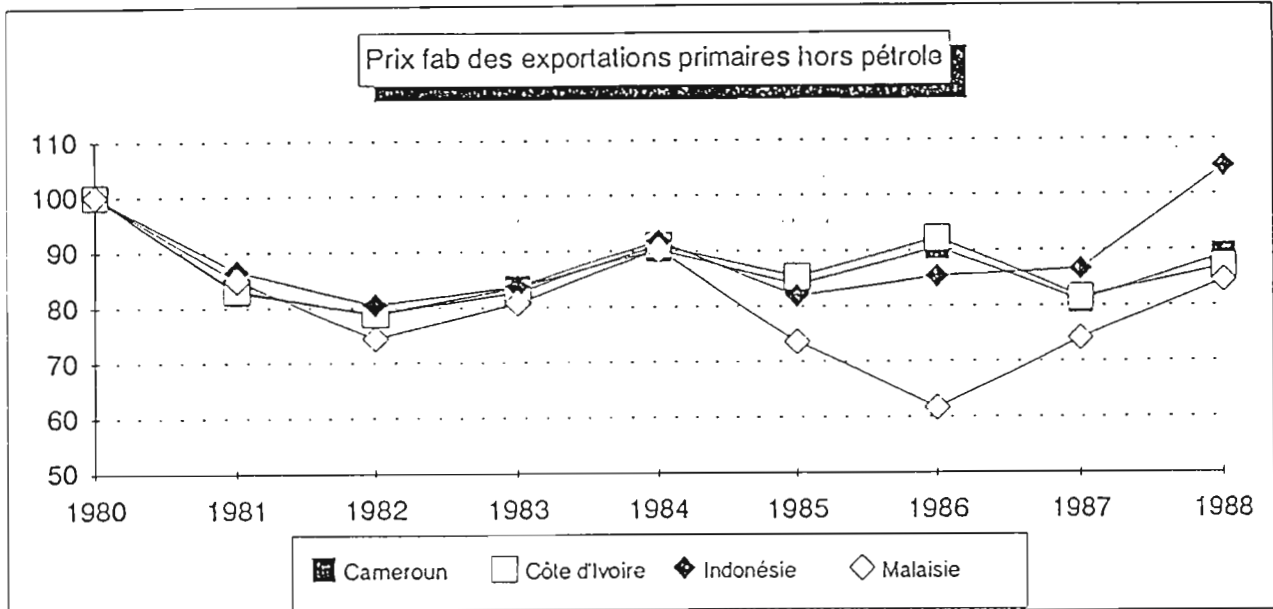
Prix unitaires des importations françaises de feuilles
fumées, par origine, en 1989.

	P.unit.1989 (FF/kg)	Ecart au prix moyen en %
Côte d'Ivoire	6,9	-1,4%
Nigéria (1988)	(7,3)	(+4,3%)
Cameroun	6,7	-4,3%
Zaïre	6,7	-4,3%
Thaïlande	7,0	0,0%
Indonésie	7,4	+5,7%
Malaisie	7,2	+2,8%
Prix moyen	7,0	

Source: Hirsch, 1990. (Douanes françaises).

Dans ces conditions, la comparaison des prix unitaires à l'exportation des produits primaires, comme la propose le graphique ci-dessous, n'apprend rien sur la compétitivité de

l'ensemble des filières des pays. En effet, les différences entre ces prix agrégés renvoient principalement à des différences de spécialisation. Ces différences de spécialisation peuvent s'expliquer par la disponibilité de certaines ressources et des contraintes agronomiques. Mais surtout, les différences de prix ne sont pas pertinentes pour juger de la rentabilité des productions de chaque pays.



La situation actuelle de l'hévéaculture dans les quatre pays.

Nous présentons ici les filières de l'hévéa des quatre pays sur lesquels nous disposons de quelques données d'entreprises, permettant de tester certains éléments de la méthodologie proposée en deuxième partie.

En Malaisie.

La part du caoutchouc naturel dans les exportations totales diminue: elle est passée de 16% en 1980 à moins de 6% en 1989. Le *Rubber Statistic Handbook* publié annuellement par ce pays montre que les plantations villageoises comptent pour environ 80% des surfaces plantées. L'hévéaculture occupe en 1989 106.000 emplois, et 500.000 familles à temps partiel. Un coût du travail relativement élevé aurait amené les producteurs à utiliser les possibilités de substitution du capital au travail. Celles-ci restant limitées, la filière malaisienne connaît, on le verra, une moindre rentabilité que son homologue indonésienne. Mais seules les grandes plantations ont la possibilité de se repositionner sur l'huile de palme, à cause des problèmes de stockage que pose le caractère très périssable de l'huile brute⁽¹⁾. Les surfaces hévéicoles et la production des grandes plantations diminuent régulièrement en valeur absolue, tandis que progressent celles des petits producteurs, mais de manière insuffisante pour empêcher le déclin de la production totale.

(1): La situation particulière des petits planteurs fut prise en compte au début des années 80 lors de la réforme de la taxe à l'exportation. Celle-ci n'est depuis lors appliquée que lorsque le cours mondial dépasse un niveau plancher équivalent à leur coût de production (Jenkins et Lai, 1989).

En Indonésie.

Comme en Malaisie, les exportations de caoutchouc naturel représentent moins de 6% des exportations totales. De même la structure des superficies plantées montre une présence prépondérante des petits planteurs, qui augmente au cours du temps; en moyenne sur la période 1980-88, les petits producteurs détenaient 68% des surfaces, les *estates* privés 19% et les *estates* publics 13% (Landell Mills, 1991). Les *estates* n'ont pas cherché à se repositionner (sur l'huile de palme par exemple, comme en Malaisie), la rentabilité du caoutchouc demeurant satisfaisante grâce aux faibles coûts de la main-d'oeuvre.

En Côte d'Ivoire.

Les exportations de caoutchouc naturel comptaient pour 2,2% des exportations totales en valeur en 1989. 75% de la surface cultivée est occupée par les grandes plantations industrielles, concentrées dans trois sociétés: la CCP à capital privé, et la SAPH et la SOGB à capital mixte. La SAPH encadre également la plupart des plantations villageoises. Ces trois sociétés totalisaient 15.000 emplois en 1989; les plantations villageoises feraient vivre 45.000 familles (Hirsch, 1990). La production est subventionnée par l'Etat.

Au Cameroun.

Les exportations de caoutchouc naturel comptaient pour 4% des exportations totales en valeur en 1989. Deux sociétés publiques la CDC et HEVECAM, et une société privée, la SAFACAM, se partageaient 97% des surfaces cultivées en 1989.

Les performances commerciales des pays entre 1985 et 1990.

L'analyse des exportations des pays vers les principaux marchés de l'OCDE pendant la période 1985-90 montre la stabilité des parts de marché africaines (l'Afrique dans son ensemble continue de représenter 7% du total).

Gains / pertes cumules sur la période 85/90

	Canada	USA	UK	Allemagne	Italie	France	Espagne	Japon	G/P apparent	G/P net
AFRIQUE:										
Autr.Afrique	0%	0%	1%	1%	1%	0%	1%	0%	0%	0%
Liberia	3%	-4%	0%	1%	1%	-3%	-2%	0%	-2%	-1%
RCI	0%	1%	1%	1%	2%	5%	0%	0%	1%	1%
Nigeria	0%	1%	5%	2%	0%	0%	0%	0%	1%	1%
Cameroun	0%	0%	0%	1%	1%	3%	1%	0%	0%	0%
Zaire	0%	0%	0%	0%	-1%	-1%	0%	0%	0%	0%
AM.LATINE	-3%	0%	3%	-1%	0%	-1%	4%	1%	0%	0%
ASIE:										
Autr.Asie	1%	0%	4%	2%	0%	0%	0%	-2%	0%	0%
Thaïlande	1%	3%	1%	7%	8%	11%	13%	1%	6%	4%
Malaisie	19%	-4%	0%	-10%	-14%	-20%	-18%	-4%	-6%	-6%
Singapour	-27%	-1%	-23%	0%	-2%	0%	0%	1%	-3%	-3%
Indonésie	4%	4%	6%	-3%	3%	5%	1%	4%	2%	3%

Source: calculs propres à partir des séries C de l'OCDE

L'évolution principale concerne les trois pays asiatiques. La redistribution des parts de marché s'exerce sur tous les marchés importateurs. Au total, la Malaisie et Singapour ont déjà perdu 9% de parts de marché, tandis que la Thaïlande en gagnait 6% et l'Indonésie 2%.

Le calcul des gains / pertes "nets" de parts de marché, c'est-à-dire une fois extrait l'effet de la croissance différenciée des marchés d'exportation des pays (voir encadré *infra*), ne modifie pas ces premières conclusions. En comparaison des gains de part de marché bruts, la Thaïlande montre un résultat net moins élevé (de deux points) et l'Indonésie plus élevé (d'un point). En effet, la Thaïlande exporte les deux-tiers de sa production au Japon, pays où la production automobile est la plus dynamique, tandis que c'est aux Etats-Unis que l'Indonésie vend les deux-tiers de son caoutchouc.

L'ANALYSE DES PERFORMANCES COMMERCIALES.

Performance à l'exportation.

L'étude de la compétitivité à l'exportation se propose d'expliquer les performances commerciales d'un pays. Celles-ci se mesurent par la croissance de ses parts de marché.

On décompose en général cette croissance en deux éléments: l'effet du positionnement géographique du pays sur des marchés plus ou moins dynamiques, et une performance nette de cet effet de structure. Par exemple, les parts de marché des pays asiatiques bénéficient de la croissance supérieure du Japon par rapport à l'Europe, marché d'exportation traditionnel des pays africains. L'analyse de la compétitivité s'intéresse plutôt aux gains de parts de marché indépendantes des effets de positionnement (au moins de court-terme), qu'on appelle usuellement la performance à l'exportation.

Les données permettant le calcul de la performance sont des séries temporelles d'exportations en valeur par produit et par marché. Les séries C de l'OCDE sont la source de données la plus adaptée, dans la mesure où le commerce Sud-Sud représente peu dans les exportations des PED.

Pénétration par les importations.

Là encore, on peut envisager de corriger le taux de pénétration du marché domestique pour un produit donné de la croissance des marchés d'exportation des concurrents. Par exemple, il sera plus facile de résister aux exportations d'un pays dont l'expansion commerciale est faible.

Les données permettant le calcul de la pénétration par les importations sont des séries temporelles d'importations en valeur par produit et par provenance. Mais cette fois, il est plus pertinent d'étudier la concurrence Sud-Sud. Les données disponibles par produits sont beaucoup plus rares ou lacunaires. Les matrices de commerce mondial des Nations-Unies comportent de nombreuses cases vides.

CAOUTCHOUC NATUREL

Vers quels marchés exportent les pays concurrents?

	Canada	USA	UK	Allemagne	Italie	France	Espagne	Japon	TOTAL
AFRIQUE	1%	21%	18%	13%	13%	24%	10%	0%	100%
Autr. Afrique	0%	3%	33%	16%	28%	4%	16%	0%	100%
Liberia	5%	50%	5%	4%	20%	4%	10%	0%	100%
RCI	0%	9%	6%	22%	13%	42%	9%	0%	100%
Nigeria	0%	18%	59%	10%	5%	2%	6%	0%	100%
Cameroun	0%	7%	1%	13%	6%	68%	6%	0%	100%
Zaïre	0%	0%	2%	24%	17%	17%	40%	0%	100%
AM.LATINE	1%	55%	8%	8%	4%	6%	8%	11%	100%
ASIE	4%	37%	5%	9%	5%	6%	5%	29%	100%
Autr. Asie	2%	31%	13%	19%	7%	3%	3%	22%	100%
Thaïlande	0%	16%	1%	6%	2%	6%	4%	65%	100%
Malaisie	6%	23%	9%	17%	11%	10%	6%	17%	100%
Singapour	22%	28%	24%	4%	4%	1%	0%	17%	100%
Mal+Sing	7%	24%	10%	16%	11%	9%	6%	17%	100%
Indonésie	3%	67%	2%	4%	3%	5%	5%	12%	100%
TOTAL	3%	35%	6%	10%	6%	8%	5%	26%	100%

Source: calculs propres à partir des séries C de l'OCDE

Outre la concentration déjà évoquée des exportations de l'Indonésie et de la Thaïlande, le tableau des "profils de marché" des pays confirme que l'Europe et d'abord la France sont encore de loin les premiers clients du Cameroun et de la Côte d'Ivoire. Plus des deux-tiers des exportations de caoutchouc camerounais étaient vendus à la France en 1990, et 42% du caoutchouc ivoirien (+22% à l'Allemagne). Par rapport à ses deux concurrents asiatiques, la Malaisie montre un profil d'exportation plus diversifié; elle exporte d'ailleurs plus en Europe que la moyenne des autres pays producteurs.

Les performances macro-économiques des pays: le taux de change et l'inflation.

La Malaisie établit la valeur de sa monnaie, le *ringitt*, en fonction d'un panier de ses principaux partenaires commerciaux. Sur la période 1985-89, le *ringitt* s'est déprécié de 20% par rapport au dollar. En base 100 en 1985, le taux de change effectif réel s'établissait à 70,9 en 1989 (SFI du FMI, 1990). La Banque Mondiale continue de considérer que le *ringitt* est surévalué (Krueger *et alii*, 1991).

La monnaie indonésienne, la *rupiah*, était liée de manière fixe au dollar jusqu'en octobre 1989; elle a toutefois été dévaluée de 28% en 1983 et de 31% en 1986. Le taux de change effectif réel se serait ainsi déprécié de 55% entre décembre 1981 et décembre 1988 (Thomas *et alii*, 1991). La liaison avec le dollar a été alors modifiée pour introduire une détermination partielle par le marché: c'est le "*managed floating regime*".

En dépit des dévaluations, l'inflation dans ces deux pays a été maîtrisée, avec des taux moyens sur la période 1985-89 de +1,6% en Malaisie et de +7,4% en Indonésie. Cette maîtrise de l'inflation contraste d'une part avec les résultats des autres pays africains ayant dévalué leur monnaie dans la même période, et d'autre part avec les résultats décevants obtenus par les deux pays de la zone franc étudiés, sous ajustement structurel.

Les mêmes taux moyens annuels pour le Cameroun et la Côte d'Ivoire ont été respectivement de +7,4% et +4,9%. Sur la base 100 en 1985, les taux de change effectifs réels calculés par le FMI sont passés à 120 en 1988 pour le Cameroun et à 130 en 1989 pour la Côte d'Ivoire.

Compte-tenu de la dépréciation du dollar vis-à-vis du franc Cfa, le ringitt s'est déprécié nominalement de 46% par rapport au Fcfa entre 1985 et 1989, et la rupiah de 94%.

Quelques indicateurs macro-économiques.

	PNB/hab. 1989 (\$)	Taux de croiss. du PNB 1985-89	Inflation (prix consom.) 1985-89	Tx change 1989 (loc./\$) (100=85)
Indonésie	500	30,6%	33%	160
Malaisie	2160	31,7%	6%	112
Cameroun	1000	-6,9%	24%	66
Côte d'Ivoire	790	2,2%	16%	66

Source: World Tables, Banque Mondiale, 1991.

3.2. La rentabilité et la compétitivité des plantations industrielles d'hévéa en Afrique et en Asie.

L'échantillon des entreprises enquêtées.

Les données et une analyse déjà approfondie de ces données (Hirsch, 1990) sont dues à R. Hirsch de la Caisse Centrale de Coopération Economique. Huit sociétés ou plantations ont été retenues, pour lesquelles les données de base (production, taille, effectifs, coûts par opérations...) ne font pas défaut sur les cinq années couvertes (1985-1989).

L'échantillon comprend 2 plantations indonésiennes appartenant à la même société: la SIPEF, et une autre appartenant à la SOCFINDO. Les deux plantations malaisiennes retenues ont été agrégées pour l'analyse; elles appartiennent à la société SOCFIN. Le capital de ces plantations asiatiques est privé, et français ou belge.

Les 4 sociétés africaines comprennent HEVECAM et SAFACAM au Cameroun, l'une publique, l'autre privée, et la SAPH et la SOGB, les deux plus importantes de Côte d'Ivoire. La troisième société camerounaise, la CDC, et une société privée zaïroise, la SCZ, présentent de nombreuses données manquantes, et ne seront présentes qu'à titre illustratif au début de cette analyse.

La *représentativité* du secteur hévéicole n'est nulle part assurée, puisque les plantations villageoises sont exclues de l'échantillon, notamment en Asie où leur production dépasse celle des plantations industrielles. Le secteur africain est le mieux représenté compte-tenu de sa concentration (voir *supra*).

L'optique qui a été privilégiée par R. Hirsch est la *comparabilité*. En effet, les entreprises enquêtées sont des plantations industrielles, dont la taille varie mais qui assurent toutes les opérations agricoles et industrielles de l'hévéaculture. Les opérations de mise à fab et de commercialisation sont en général sous-traitées, mais le prix de vente auxquelles elles font face dépend directement du prix mondial, sans stabilisation.

Les prix de revient fab et les marges: l'effet manifeste des variations de parité.

Comme on le voit sur le tableau des prix de revient fab, toutes les sociétés africaines ont des prix de revient supérieurs aux sociétés asiatiques, la société zaïroise exceptée. Le tableau des taux de marge évalués aux taux de change courants reproduit la même hiérarchie puisque toutes les sociétés font face à un prix de vente fab voisin en dollars.

Toutefois, si l'on évalue les prix de revient avec les taux de change qui prévalaient en 1985, il apparaît qu'une grande partie de la situation déficitaire, ou tout juste bénéficiaire, des sociétés africaines de la zone franc, s'explique par l'appréciation du Fcfa. Le calcul n'est toutefois qu'indicatif, puisqu'il ne tient pas compte des facteurs importés entrant dans le prix de revient.

D'autre part, la hausse des marges en Afrique sur la période traduit une réduction des coûts en monnaie locale; en Asie, le phénomène est inverse. La dépréciation des monnaies asiatiques et l'appréciation du franc Cfa par rapport au dollar ont annihilé les efforts de réduction des coûts entrepris en Afrique zone franc. Pour la société zaïroise d'abord, et les indonésiennes ensuite, la hausse des prix de revient a été plus que compensée par les dévaluations.

Ces constats sont encore plus éclatants sur les tableaux où la marge a été calculée par rapport à l'opération de saignée des arbres et de collecte du latex, avant usinage, qui est l'opération la plus intense en main-d'oeuvre. Il s'agit en ce sens d'une sorte de "taux de profit", rapportant le prix de vente au principal coût de main-d'oeuvre. Cette fois, comme le part des

consommations intermédiaires importées est très faible dans les coûts de saignée, le calcul des effets directs du taux de change est plus exact.

Le coût élevé de la main-d'oeuvre (saigneurs) malaisienne classe les deux plantations de ce pays après les deux sociétés ivoiriennes. Mais surtout, alors que pour cet indicateur de coût de main-d'oeuvre les sociétés indonésiennes étaient mieux placées en 1985 que les sociétés africaines, la réduction des coûts de la saignée en Afrique aurait permis d'inverser cet ordre, si les parités n'avaient pas varié entre-temps, venant plus que compenser les ajustements opérés.

L'évolution divergente des parités des différentes monnaies par rapport au dollar semble donc expliquer une grande part des évolutions de la rentabilité, et, partant, de la compétitivité.

Rentabilité et production.

Rappelons que l'hypothèse sous-jacente à l'approche de la compétitivité présentée ici est que la rentabilité de la production affecte positivement la croissance de la production, et donc les positions de marché des divers concurrents.

Les producteurs les plus rentables ont intérêt à accroître leur production pour faire baisser les cours, et se débarrasser des moins rentables. Cette stratégie leur permettra d'abord d'augmenter leur part de marché, pourra même entraîner une hausse des cours voire même de leurs profits.

Afin de valider cette hypothèse, il est possible de tester une fonction d'offre reliant l'évolution de la production des différentes sociétés à celle de leur taux de marge.

La méthode économétrique appropriée aux données dont nous disposons est celle qui s'applique aux séries individuelles temporelles, ou données de *panel*. L'équation d'analyse de la covariance calculée est donc la suivante, sur les 8 sociétés du panel repérées par l'indice i et les 5 dates de la période 1985–1989 repérées par l'indice t :

$$\log(Q_{it}) = a_i + b \log(M_{it}) + u_{it} ,$$

où M_{it} est le taux de marge de la société i à la date t .

avec $a_i = (\log Q)_{i.} - b (\log M)_{i.}$, ou, sous une autre forme:

$$\log(Q_{it}) - (\log Q)_{i.} = b [\log(M_{it}) - (\log M)_{i.}] + u_{it} .$$

On obtient pour l'élasticité de la production au taux de marge une valeur très voisine de 1, significative au seuil de 99%.

La production dépend donc effectivement de la rentabilité de l'entreprise.

La suite de l'analyse va donc rechercher les facteurs explicatifs de la rentabilité. L'importance des variations de parité des monnaies a déjà entrevue. Mais avant de pouvoir pousser plus loin les calculs en ce domaine, il convient d'avoir une vue d'ensemble des éléments entrant dans le résultat des sociétés.

Taux de marge et taux de "profit"²:
 Evolutions 1985-1989 et sensibilité aux mouvements de parité.
 (Source: Hirsch, 1990)

Taux de marge		1985	1986	1987	1988	1989	Moyenne
SOCFIN (Indonesie)	Indo1	2,02	2,13	2,38	2,75	2,76	2,41
SIPEF Tinbang (Indonesie)	Indo2	1,97	1,98	2,40	2,58	2,18	2,22
SIPEF Melania (Indonesie)	Indo3	1,78	1,96	1,99	2,28	1,99	2,00
SOCFIN Sungei (Malaisie)	Mal1	1,37	1,40	1,46	1,66	1,70	1,52
SOCFIN Budu (Malaisie)	Mal2	1,14	1,20	1,26	1,44	1,53	1,31
HEVECAM (Cameroun)	Cam1		0,49	0,50	0,65	0,71	0,59
SAFACAM (Cameroun)	Cam2	0,94	0,89	0,83	0,89	0,89	0,89
C.D.C. (Cameroun) (CIF)	Cam3	1,18	0,86	0,76	0,78	0,85	0,89
S.A.P.H. (RCI)	RCI1	1,40	1,08	1,05	1,09	1,20	1,16
S.O.G.B. (RCI)	RCI2		0,90	0,92	1,01	1,16	1,00
S.C.Z. (Zaire) (sal. y.c. surv.)	Zai1	1,72	1,64	2,15	1,64	1,52	1,73

Taux de marge au change de 1985		1985	1986	1987	1988	1989	Moyenne
SOCFIN (Indonesie)	Indo1	2,02	1,84	1,61	1,80	1,72	1,80
SIPEF Tinbang (Indonesie)	Indo2	1,97	1,71	1,63	1,69	1,36	1,67
SIPEF Melania (Indonesie)	Indo3	1,78	1,70	1,35	1,49	1,24	1,51
SOCFIN Sungei (Malaisie)	Mal1	1,37	1,35	1,44	1,57	1,56	1,46
SOCFIN Budu (Malaisie)	Mal2	1,14	1,15	1,25	1,36	1,40	1,26
HEVECAM (Cameroun)	Cam1		0,60	0,74	1,05	1,06	0,86
SAFACAM (Cameroun)	Cam2	0,94	1,09	1,22	1,44	1,33	1,21
C.D.C. (Cameroun) (CIF)	Cam3	1,18	1,05	1,13	1,27	1,27	1,18
S.A.P.H. (RCI)	RCI1	1,40	1,39	1,57	1,73	1,76	1,57
S.O.G.B. (RCI)	RCI2		1,16	1,39	1,60	1,71	1,47
S.C.Z. (Zaire) (sal. y.c. surv.)	Zai1	1,72	1,37	0,96	0,44	0,20	0,94

Taux de "profit"		1985	1986	1987	1988	1989
SOCFIN (Indonesie)	Indo1	6,76	7,52	8,98	9,07	8,83
SIPEF Tinbang (Indonesie)	Indo2	7,29	7,58	8,90	8,93	8,18
SIPEF Melania (Indonesie)	Indo3	7,34	7,35	8,41	8,81	7,89
SOCFIN Sungei (Malaisie)	Mal1	3,24	3,17	3,09	3,36	3,52
SOCFIN Budu (Malaisie)	Mal2	3,02	2,94	2,89	3,23	3,41
HEVECAM (Cameroun)	Cam1	3,55	2,67	3,02	2,96	3,79
SAFACAM (Cameroun)	Cam2	2,82	2,31	2,33	2,45	2,40
C.D.C. (Cameroun)	Cam3				5,10	4,95
S.A.P.H. (RCI) (y.c. école)	RCI1	5,81	4,64	4,41	4,55	4,95
S.O.G.B. (RCI)	RCI2					4,80
S.C.Z. (Zaire) (sal. y.c. surv.)	Zai1	4,75	3,99	5,58	5,37	4,48

Taux de "profit" au change de 1985		1985	1986	1987	1988	1989
SOCFIN (Indonesie)	Indo1	6,76	6,51	6,09	5,95	5,49
SIPEF Tinbang (Indonesie)	Indo2	7,29	6,57	6,03	5,86	5,09
SIPEF Melania (Indonesie)	Indo3	7,34	6,37	5,70	5,77	4,91
SOCFIN Sungei (Malaisie)	Mal1	3,24	3,04	3,05	3,18	3,23
SOCFIN Budu (Malaisie)	Mal2	3,02	2,83	2,85	3,06	3,12
HEVECAM (Cameroun)	Cam1	3,55	3,27	4,47	4,78	5,67
SAFACAM (Cameroun)	Cam2	2,82	2,82	3,45	3,96	3,59
C.D.C. (Cameroun)	Cam3				8,24	7,40
S.A.P.H. (RCI) (y.c. école)	RCI1	5,81	5,98	6,63	7,23	7,28
S.O.G.B. (RCI)	RCI2					7,07
S.C.Z. (Zaire) (sal. y.c. surv.)	Zai1	4,75	3,33	2,48	1,43	0,59

(2): Prix de vente rapporté au coût unitaire de l'opération de saignée, principale opération intense en main-d'oeuvre. Voir texte.

3.3. La productivité et le coût des facteurs de production.

Les données disponibles sur les sociétés sont très lacunaires. Aucune n'a fourni une comptabilité analytique permettant de distinguer clairement les charges liées aux facteurs de production. Nous ne disposons des consommations intermédiaires que pour une seule société, la SAPH. Les données de masse salariale n'existent que pour la société camerounaise HEVECAM et la société malaisienne SOCFIN.

Grâce au rapport économique et financier de la SAPH pour 1989-90, il a été possible de tenter une reconstitution des comptes de cette société sous la forme voulue.

Nous présenterons donc de manière synoptique les ordres de grandeur comptables de cette entreprise, sous la forme directement utilisable par le macro-économiste. Pour chaque facteur important, on abordera les principaux résultats des comparaisons avec les autres sociétés africaines ou asiatiques. Hélas, les lacunes des données nous empêcheront de pousser jusqu'au bout la décomposition idéale présentée dans la deuxième partie. Nous nous en tiendrons donc à quelques comparaisons et simulations partielles.

Rapportés au kg produit, les coûts d'exploitation hors frais de vente et hors achat de caoutchouc à l'extérieur s'élèveraient donc à 210 Fcfa. Les achats d'intrants représentent 35% de ces coûts, les coûts du travail d'entretien de récolte et d'usine 31%, le reste des frais généraux de personnel et autres 31% également.

Le compte de production et le coût unitaire des intrants.

Le rapport économique et financier de la SAPH de 1989-90 fournit le chiffre d'affaire et la variation de stocks, soit le produit d'exploitation. Les consommations intermédiaires d'intrants ont été transmises par la société. Une partie de la consommation d'intrants est sans doute comprise dans les frais d'exploitation comptabilisés hors opérations d'entretien, récolte et usine: dans les frais divers, dont ceux dits "administratifs", et dans les frais "d'habitation, véhicules et divers", tous signalés dans ce qui suit par une astérisque. C'est le cas de la consommation de carburant et des pièces et pneumatiques pour les véhicules, de l'électricité, de la papèterie, etc. *En les décomptant telles quelles du chiffre d'affaire, on réaliserait donc des doubles comptes, et puisque la rémunération du travail est déterminée par solde cela reviendrait à la sous-estimer* (voir ci-dessous). Il sera considéré ici que la part des consommations d'intrants incluse dans les autres frais vaut environ un tiers de ces frais, soit un coût unitaire de 15 Fcfa/kg. L'expédition au port est effectuée entièrement par des tiers et peut donc être comptabilisée en tant qu'achat de services. La mise à FOB comprend des frais de port mais pas de droit de sortie. Les frais de commercialisation consistent en une commission d'agent de vente.

Le compte de production reconstitué de la SAPH (RCI).

Fcfa/kg produit			
Emplois		Ressources	
Achats d'intrants:	73,5	CA/kg:	323,5
*non-importés:	13,0	Var. Stocks:	9,0
*importés:	60,5		
Achats de caoutchouc:	14,3		
Frais divers, sauf personnel et impôts(*):	15,0		
Ajustement pour doubles comptes (*):	-15,0		
Frais de vente:	40,4		
*expédition au port:	3,4		
*mise à FOB:	5,7		
*commercialisation:	12,1		
*mise à CAF:	22,2		
Valeur Ajoutée Brute:	204,3		

Les consommations intermédiaires de biens servant au processus productif représenteraient donc environ 25% du chiffre d'affaire, dans le cas de cette société ivoirienne. Les consommations intermédiaires importées comptent dans cette proportion pour 20%. Cette proportion est sans doute inférieure dans les trois autres pays, qui sont tous producteurs de pétrole (voir ci-dessous).

L'effet du change sur la rentabilité est donc tout au plus diminué de 20% par la prise en compte des importations d'intrants. Nous avons ainsi pu vérifier que les constats de la section précédente, concernant l'effet primordial des variations de parité sur les taux de marge des sociétés, n'étaient pas modifiés par la prise en compte de cette proportion de 20% d'importations. Dans le cas des deux sociétés ivoiriennes, pour lesquelles l'estimation de cette proportion est la plus exacte, la prise en compte des importations fait passer de -49,5% à -32% pour la SAPH, et à -33% pour la SOGB, la baisse du taux de marge imputable à l'appréciation du Fcfa par rapport au dollar. Le calcul reste cependant insatisfaisant, dans la mesure où l'on ne dispose pas de séries de prix complètes pour les intrants considérés. En effet, la proportion de 20% appliquée partout repose sur les seules valeurs courantes de 1989.

En 1989, l'électricité représente 13,4% du coût des intrants, le gas oil 13%. Le super carburant (et bons de carburant), l'essence ordinaire, le pétrole, et le fuel oil comptent pour 12,2%, et le DDO pour 10,2%. A côté de l'électricité, c'est donc au moins 35% des coûts d'intrants qui sont liés directement au prix du pétrole.

Les données obtenues auprès des sociétés³ par R.Hirsch montrent que le Kwh d'électricité coûte environ le même prix en Côte d'Ivoire et au Cameroun, pour la SAPH et

(3): Malheureusement, les séries de prix des intrants sont incomplètes; elles ne permettent pas de reconstituer l'effet global du change et des prix en dollars sur le coût des consommations intermédiaires.

HEVECAM. En revanche, le gas oil et le super sont nettement plus chers en Côte d'Ivoire, de 20% et 40% respectivement en 1988-89.

Le prix de l'électricité.

	Prix en \$ 1985	Croiss.1985-89 en monn. loc.
Cameroun	0,11 (87)	0%
Côte d'Ivoire	0,08	-2%
Indonésie	0,05	-21%
Malaisie	0,10	-20%

Source: Hirsch, 1990.

Le Cameroun, l'Indonésie et la Malaisie sont trois pays producteurs de pétrole. Ils importent néanmoins des produits raffinés; en outre, la facturation du pétrole local à une société locale peut très bien être faite en dollars.

Faute d'informations supplémentaires, on ne peut statuer sur l'effet du change que dans le cas de la Côte d'Ivoire, où l'appréciation du franc Cfa a préservé la stabilité du prix d'au moins 35% des intrants, épargnant une baisse du taux de marge d'un peu moins de 20%, selon le calcul cité plus haut. Il reste qu'au Cameroun, le prix du gas oil a augmenté de 19% en Fcfa, et celui du super de 59%. Les mêmes prix ont diminué en Asie en monnaie locale.

Le prix du gas oil.

	Prix en \$ 1985	Croiss.1985-89 en monn. loc.	Croiss.1985-89 en dollars
Cameroun	0,31	+19%	+78%
Côte d'Ivoire	0,52	0%	+47%
Indonésie	0,22	-17%	-34%
Malaisie	0,26	-21%	-48%

Source: Hirsch, 1990.

Le compte d'exploitation et le coût unitaire du travail.

Le rapport économique et financier transmis n'isole pas, au sein des charges d'exploitation agricole et industrielles, les salaires et charges sociales des consommations intermédiaires. Il est donc impossible de calculer ce poste directement. Le rapport fournit la "marge brute d'autofinancement d'exploitation" (MBAE) qui est égale à l'excédent brut d'exploitation (EBE) de la comptabilité nationale moins les charges d'intérêt et les impôt sur

les bénéfices. On obtient ainsi le coût unitaire global du facteur travail comme résidu, à partir de la valeur ajoutée brute (VAB).

<u>Le compte d'exploitation reconstitué de la SAPH (RCI).</u>			
Fcfa/kg produit			
Emplois		Ressources	
Impôts liés à la prod.:	7,4	VAB:	204,3
Frais d'habitation, de véhicules, divers (*):	25,6		
Frais de personnel:	136,6	Subventions:	44,5
*frais de personnel hors entretien, récolte et usine:	40,4		
*salaires et charges sociales des opérations d'entretien, de récolte, et d'usine:	96,2		
	(estimé par solde)		
EBE:	141,9		

Le calcul par solde des frais de personnels permet de les évaluer à 40% du chiffre d'affaire et 67% de la valeur ajoutée brute. Ces proportions sont assez conformes avec celles estimées par R. Hirsch, puisqu'il cite lui-même les chiffres de 50% et 70%. **Les coûts de la main-d'oeuvre ont donc un poids important dans les résultats d'activité.**

Le coût de la journée d'un saigneur à la SAPH s'élèverait à 1457 Fcfa en 88/89 (charges sociales comprises), soit un coût unitaire du travail du saigneur de **45 Fcfa/kg**. Le même calcul donne un résultat inférieur à la SOGB (**38 Fcfa/kg**), sur la base de 1283 Fcfa/jour, alors que les productivités apparentes du travail du saigneur sont assez proches.

Selon les chiffres d'HEVECAM, la journée de saigneur, toujours charges sociales comprises, coûterait 1475 Fcfa, soit environ **49,5 Fcfa/kg**. Hors encadrement, les coûts salariaux unitaires s'élèveraient à 145 Fcfa/kg. La productivité du travail apparaît un peu plus faible dans la société camerounaise, en comparaison des sociétés ivoiriennes. Elle est encore beaucoup plus faible à la SAFACAM. La journée de saigneur serait évaluée à 1525 Fcfa, et le coût unitaire à environ **79 Fcfa/kg**. Hors encadrement, on obtient environ 300 Fcfa/kg, à cause d'une mauvaise productivité, et d'un coût élevé de la main-d'oeuvre spécialisée et de la maîtrise (45% de la masse salariale contre 32% à HEVECAM).

Le coût indonésien de la journée d'un saigneur est selon R.Hirsch d'environ 4000 *rupiahs* en 1989 pour la SOCFINDO, c'est-à-dire 2,2 \$ ou 700 Fcfa. **Le coût unitaire correspondant est alors de 26 Fcfa/kg**. Le rapport Landell Mills donne cependant un chiffre inférieur de moitié pour le salaire journalier, au niveau national cette fois (2000 Rp).

Le coût moyen calculé pour la Malaisie à partir des statistiques nationales s'élève lui à 17,1 ringitts, soit 6,3 \$ ou 2000 Fcfa, **donnant un coût unitaire moyen de 79 Fcfa/kg**.

Les coûts reconstitués du saigneur d'hévéa en 1989.

	C.Unit. monn. loc. /kg	Prod.(kg) /saigneur /jour	Salaires monn. loc. /jour	Salaires dollars /jour
Cameroun:				
HEVECAM	49 Fcfa/kg	29,8	1475 Fcfa	4,7 \$
SAFACAM	79 Fcfa/kg	19,3	1525 "	4,8 \$
Côte d'Ivoire:				
SAPH	45 Fcfa/kg	32,5	1457 Fcfa	4,6 \$
SOGB	38 "	34	1283 "	4,0 \$
Indonésie:				
SOCFINDO	145 Rp/kg	27,6	4000 Rp	2,2 \$
Malaisie				
SOCFIN	0,68 R/kg	28,6	19,4 R	7,2 \$
Estates	0,80 R/kg	20,3 (*)	16,2 R	6,0 \$

(*): selon nos propres calculs, sous réserves.

Source: Hirsch, 1990.

Il apparaît avec le tableau ci-dessus que *les salaires nominaux interviennent beaucoup plus que la productivité apparente du travail dans l'explication des différences entre les niveaux des coûts unitaires du travail.*

On souhaiterait donc analyser les différences de salaire en rapport avec les indicateurs macro-économiques dont nous disposons: parité des monnaies, prix à la consommation. Tout d'abord, nous aurions souhaité effectuer des comparaisons de pouvoirs d'achat du salaire en niveau. Les données asiatiques à notre disposition ne le permettaient pas. Nous nous sommes donc restreints aux évolutions dynamiques. Or, en ce domaine, les deux seules sociétés pour lesquelles nous disposons de séries de salaires sont HEVECAM au Cameroun et SOCFIN en Malaisie⁴.

Salaire journalier d'un saigneur en dollar.

	1986	1987	1988	1989
Cameroun	4,0	3,9	5,5	4,1
Malaisie	7,4	6,7	7,2	6,1
Parité (Fcfa/Ringitt)	149,6	126,9	111,3	116,4

Source: Calculs propres d'après Hirsch, 1990.

(4): La comparaison avec l'Indonésie eût été plus instructive.

La décomposition de l'évolution des salaires.

	1986-87	1987-88	1988-89
Cameroun			
Inflation	+6,0%	+8,6%	0%
Parité (Fcaf/\$)	+21,2%	+9,2%	-7,5%
Malaisie			
Inflation	+1,0%	+2,0%	+2,8%
Parité (R/\$)	+2,8%	-4,2%	-3,3%
Différentiels:			
*d'inflation:	+5,0%	+6,6%	-2,8%
*de change:	+18,4%	+13,4%	-4,2%
*des salaires nom. monnaie locale:	-7,9%	+16,1%	-8,3%
* de sal. en \$:	+6,9%	+33,5%	-10,1%

Source: Calculs propres d'après Hirsch, 1990.

Les tableaux contruits ci-dessus font apparaître des évolutions assez erratiques. En effet les taux de change réels et les salaires nominaux ou réels en monnaie locale connaissent des soubresauts. Entre 1986 et 1987, on assiste à une compression relative (à la Malaisie) des salaires nominaux et réels au Cameroun, qui est favorable à la rentabilité de la société camerounaise, mais qui ne compense pas l'appréciation de la monnaie. Entre 1987 et 1988, le mouvement des salaires s'inverse. Puis entre 1988 et 1989, une compression relative des salaires nominaux ainsi que réels est de nouveau réalisée, et s'accompagne d'un mouvement vertueux du taux de change réel. Que dire? La seule conclusion à tirer est que l'analyse requiert des séries plus longues et mieux renseignées.

Nous avons fait une seconde tentative pour nous approcher des coûts de main-d'oeuvre. Les comptes fournis par les sociétés sur leurs coûts de production isolent l'opération de saignée des arbres, réputée pour être intense en main-d'oeuvre, et qui représente selon les sociétés et les années entre 15% et 50% des coûts totaux, entre 40% et 80% des coûts agricoles. Nous avons fait l'approximation suivante: en supposant que cette opération est partout pareillement intense en main-d'oeuvre, on peut assimiler les coûts de saignée à la masse salariale dédiée aux saigneurs (au moins en dynamique). *Cette approximation s'avère d'emblée inexacte en niveau puisqu'on ne retrouve pas, et de loin, les mêmes rapports entre coûts unitaires que lorsqu'on effectue les calculs à partir des salaires journaliers* (cf. ci-dessus). Néanmoins, l'évolution des salaires relevée chez HEVECAM est assez cohérente avec celle de cet indicateur.

Coût de l'opération de saignée par kg de caoutchouc produit.

	Coût en 1989 en centsUS/kg	Var.85-89 en m.loc.	Var.85-89 en \$
Cameroun			
HEVECAM	32,88	-14,6% (*)	+4,7% (*)
SAFACAM	44,72	-8,4%	+36,9%
Côte d'Ivoire			
SAPH	16,53	+9,3%	+60,9%
SOGB	22,34	-	-
Indonésie			
SIPEF1	13,25	+67,0%	+4,8%
SIPEF2	13,74	+74,5%	+9,5%
SOCFINDO	13,00	+42,0%	-10,9%
Malaisie			
SOCFIN	30,50	+17,0%	+7,3%
Estates	37,36	+22,0%	+9,1%

(*): sur la période 86-89 seulement.

Source: Hirsch, 1990.

Comme nous l'avons déjà constaté lors des comparaisons de taux de marge puis des "taux de profit" (calculés à l'aide du même indicateur: coût de la saignée), la moindre augmentation et même la déflation en termes réels des coûts en Afrique est laminée par l'évolution du taux de change. Il s'agit de savoir quel rôle joue l'inflation dans la détermination des coûts de main-d'oeuvre nominaux, et quel rôle concurrent jouent les progrès de la productivité des facteurs (en l'absence d'un autre indicateur meilleur, on retiendra ici la productivité apparente du travail).

En l'occurrence, les taux d'inflation supérieurs enregistrés en Indonésie auraient dû tempérer les évolutions constatées en faveur de l'Afrique, si les niveaux d'indexation étaient les mêmes. C'est ce que montre le tableau suivant présentant l'évolution des coûts en monnaie locale déflatés par les prix à la consommation.

Il révèle de plus qu'en Afrique les gains en coûts unitaires ont été d'abord obtenus par une augmentation de la productivité apparente du travail (+37% et +40% au Cameroun, +20% en Côte d'Ivoire). En comparaison, les progrès de cette productivité en Indonésie et en Malaisie ont été nettement moins élevés (+10%, -8%, +10%, +2%). Il faut néanmoins noter que pour une bonne partie ces progrès ne constituent qu'un rattrapage des niveaux asiatiques. Ce rattrapage nous a fait affirmer précédemment que les différences de productivité avaient désormais peu de poids en 1989 dans l'explication des différences de productivité, par rapport aux différences de niveaux de salaires.

Mais il montre aussi que les pays asiatiques ont souffert d'une augmentation importante des coûts réels de la saignée par saigneur: +19%, +16% et +44% pour les trois sociétés indonésiennes et +10% pour la société malaisienne. Toute l'augmentation de ces coûts ne peut être imputée aux salaires, puisque l'indicateur utilisé ne comprend pas seulement le salaire des saigneurs. Ainsi, il peut comprendre un certain montant de coût fixe, qui donc se modifie avec les changements d'effectifs affectant également la productivité; on constate en effet dans le tableau une liaison entre les gains en productivité et la hausse du coût de la saignée par saigneur. Mais cette liaison pourrait s'expliquer par une amélioration de la

qualification du personnel, une hypothèse que nos données ne nous permettent pas d'examiner⁵.

Nous avons testé une équation rendant compte de la dynamique du coût de la saignée par saigneur en dollars (coûts unitaires multipliés par la productivité) à l'aide de la productivité du travail, de l'indice des prix à la consommation et du taux de change nominal par rapport au dollar. Comme pour l'équation précédemment testée (expliquant la croissance de la production par celle de la rentabilité), nous avons introduit dans la régression des variables indicatrices de chaque société pour rendre compte des différences initiales entre les niveaux en dollars. Ces constantes "individuelles reproduisent la hiérarchie suivante (par ordre croissant des coûts en dollars):

Indonésie / Côte d'Ivoire / Cameroun / Malaisie; il est intéressant de noter qu'il s'agit du même ordre que celui des PIB par habitant.

En faisant abstraction des constantes susdites, l'équation estimée est la suivante:

$$\log(CS_s) = -21,15 + 0,58 \log(PROD) + 0,85 \log(IPC) - 0,54 \log(TCH)$$

$$(3,09) \qquad (4,77) \qquad (-6,00)$$

$R^2 = 0,98$ (en analyse de la covariance, avec constantes individuelles).

L'équation donnant le coût unitaire (par kg) de la saignée se déduit de la précédente en ajoutant la productivité apparente du travail avec une élasticité de -1.

Bien entendu, comme les différentiels de taux de change sont d'ampleur très supérieure aux différentiels d'inflation et de croissance de la productivité, malgré une élasticité inférieure ce sont eux qui prédominent sur la période. Néanmoins, l'élasticité au taux d'inflation montre que la relative modération de l'inflation en Malaisie lui a permis, en combinaison avec une dépréciation de sa monnaie, de rester compétitive c'est-à-dire relativement rentable. La présence d'un terme significatif de productivité suggérerait que les progrès accomplis en ce domaine en Afrique auraient affecté moins qu'unitairement les coûts unitaires.

Mais la même équation testée sur les trois sociétés africaines seulement dément cette présomption. En revanche, cet effet de la productivité sur les coûts de la saignée par saigneur est confirmé en Asie; en l'absence de plus de précisions sur le contenu de l'opération de saignée comptabilisée, et par exemple sur les mouvements de personnel (qualification) dans les sociétés asiatiques, nous ne pouvons expliquer la présence de ce facteur. Il conviendrait aussi de savoir si les modes de formation des coûts eux-mêmes diffèrent entre l'Afrique et l'Asie. Aussi avons-nous estimé une équation pour chaque continent, du même type que précédemment. Malheureusement, nous ne sommes pas parvenus à obtenir des équations convaincantes à ce sujet.

A partir d'estimations basées sur des échantillons si petits (20 points sociétés-années pour l'Asie, 15 pour l'Afrique), il serait imprudent de tirer des conclusions sur "le mode de formation des coûts de main-d'oeuvre". La taille réduite des échantillons, et surtout la faible étendue de la période couverte, donne en effet d'autant plus d'importance à la variabilité inter-sociétés⁶. Enfin, faute de données de masse salariale, nous avons été contraints de faire bon nombre d'approximations. Aussi, l'équation proposée ne figure-t-elle qu'à titre illustratif.

L'influence du taux de change réel ne se dément pas. Comme le veut le bon sens, une dépréciation réelle a certes une influence sur les coûts de main-d'oeuvre en dollars.

(5): Il n'a pas semblé nécessaire de faire intervenir ici la théorie du salaire d'efficience pour des emplois si peu qualifiés.

(6): Ainsi, nous n'avons que très peu contrôlé jusqu'à présent la situation particulière de la société camerounaise HEVECAM qui démarrait sa production de croisière en 1986.

Mais l'inflation interne garde son importance dans la fixation des salaires. Et donc, plus une dévaluation ou une dépréciation seront porteuses d'inflation, plus leurs effets sur la rentabilité seront réduits, voire négatifs.

Les comptes de revenu, de capital, et financier.

Leur reconstitution doit être considérée sous toutes réserves, tant elle est lacunaire.

<u>Le compte de revenu reconstitué de la SAPH (RCI).</u>			
Fcfa/kg produit			
Emplois		Ressources	
Charges d'intérêt:	25,8	EBE:	110,5
Impôt sur BIC:	5,6	(Produits divers hors exploitation:	9,5)
(Charges exceptionnelles hors exploitation:	24,9)		
Dividendes distribués:	24,0		
Revenu disponible brut:	39,7		
<u>Le compte de capital.</u>			
Fcfa/kg produit			
Emplois		Ressources	
Investissement:	43,5	RDB:	39,7
Var. de stocks:	0,3		
Besoin de financement:	-4,1		

Quant au compte financier, un remboursement d'emprunt est le principal flux constaté (35 Fcfa/kg), auquel correspond une diminution du fonds de roulement de -38,6 Fcfa/kg.

Les autres sociétés pour lesquelles on dispose d'une information sur les frais financiers sont deux africaines, la SOGB et la SAFACAM. Ils sont de 17 Fcfa/kg pour la SAFACAM et de 35,3 Fcfa/kg pour la SOGB en 1988-89. Les sociétés asiatiques n'ont pas comptabilisé de la même manière l'amortissement (certaines apparaissent avec un amortissement nul sur toute la période!).

Pourtant c'est l'étude de la fonction d'investissement qui pourrait clarifier la connexion existant entre rentabilité et position de marché. En effet, le renouvellement (conservation de la productivité) et l'augmentation du capital sont les éléments fondamentaux de la croissance de la capacité de production. Dans un contexte de baisse des cours, l'amélioration de la rentabilité est nécessaire pour rester sur le marché, mais aussi pour ne pas perdre des parts de marché face aux producteurs plus rentables.

CONCLUSIONS DE LA TROISIEME PARTIE.

Les limites de cette étude.

Ce travail appliqué est un travail d'*analyse secondaire*, au plein sens du terme puisqu'il a cherché à appliquer à des données une problématique pour laquelle elles n'avaient pas été produites. Il trouve là toutes ses limites.

Nous nous sommes néanmoins efforcés de montrer, à travers l'exemple utilisé, l'intérêt d'une étude macro-économique des *conditions de la compétitivité* des productions agro-industrielles des Pays en Développement.

Une telle étude requiert manifestement des données micro-économiques détaillées. Celles-ci comprennent le volume et les prix ou coûts de la production, des consommations intermédiaires, du facteur travail et du facteur capital. Les comptes analytiques des unités de production ne suffisent donc pas. Il faut à côté soit des données physiques, soit des indices de prix.

Par ailleurs, la longueur des séries disponibles a beaucoup d'influence sur l'analyse. Dans le cas extrême où on ne dispose que d'un point du temps, il faudrait pouvoir effectuer des comparaisons en niveau; la tâche est ardue, puisque par exemple les comparaisons à parité de pouvoir d'achat requièrent des données très précises sur les niveaux des prix. Faute de séries micro-économiques suffisamment longues, il faudrait au moins connaître par ailleurs la formation des coûts des facteurs. Cela n'est malheureusement pas réalisé dans la plupart des PED, et notamment en Afrique.

La compétitivité dans l'hévéaculture.

Il s'est confirmé que dans le cas du caoutchouc, dont le prix se définit sur un marché mondial, la performance commerciale dépend pour une bonne part de la rentabilité de la production. Cette dernière se révèle cruciale pour conserver au moins une position de marché, dans un contexte où (toutes choses égales d'ailleurs) les cours baissent sous l'effet de la montée des producteurs les plus rentables.

Dans le cas du caoutchouc, l'influence du taux de change sur la rentabilité de la production est apparue déterminante. Néanmoins, nous n'avons pu tester l'influence de l'inflation sur la fixation des salaires, qui pourrait mettre en question toute hypothèse de dévaluation compétitive en Afrique.

Sans les mouvements de parité intervenus depuis 1985, les entreprises ivoiriennes seraient presque aussi rentables, hors charges financières, que les concurrentes indonésiennes examinées.

Ces dernières sont les plus favorisées: par une monnaie qui s'est dépréciée de 60% de 1985 à 1990 par rapport au dollar, par les niveaux de prix des intrants (électricité, gas oil) et

de coût de la main d'oeuvre les plus bas⁷. Les plantations malaisiennes sont en revanche handicapées par le coût de la main-d'oeuvre le plus élevé des quatre pays étudiés. La Malaisie est dès lors en position de repli sur le marché du caoutchouc, et reconvertit une partie de ses plantations vers l'huile de palme. Ce retrait progressif ne profite qu'à l'Indonésie et à la Thaïlande. Outre leurs problèmes de rentabilité, les sociétés africaines n'ont de toutes façons pas de capacités de production suffisantes pour bénéficier largement de cette évolution.

Sans la dépréciation du *ringitt* malaisien, les sociétés ivoiriennes seraient plus rentables que les sociétés malaisiennes en 1990. Elles ont effectué sur la période des progrès dans la productivité du travail du saigneur d'hévéa qui les placent en ce domaine à des niveaux supérieurs à toutes leurs concurrentes; elles ont procédé à des ajustements qui, sauf les mouvements de parité, les auraient nettement rapprochées des coûts indonésiens.

Les sociétés camerounaises ont consenti de plus larges ajustements encore, partant d'une situation de rentabilité très critique. En cinq ans, la productivité du travail a augmenté de près de 40% dans les deux sociétés analysées. Malheureusement, le coût des intrants semble avoir été en sens contraire de ces ajustements favorables à la rentabilité, bien que le Cameroun soit producteur de pétrole. Ces entreprises, dont la société nationale HEVECAM est la plus récente de l'échantillon, restent pour l'instant à la traîne face à leurs concurrentes, avec des niveaux de coûts encore élevés, même compte-tenu des mouvements de parité.

(7): sur toute la période et à tous les taux de change.

CONCLUSION GENERALE.

Cette étude poursuivait plusieurs lièvres à la fois.

La première partie a tenté de faire le point sur les formes de la concurrence de moyen-terme entre les pays d'Afrique et les pays d'Asie dans le domaine agricole et agro-industriel.

La seconde partie a cherché à expliciter les raisonnements par lesquels les instruments traditionnels de politique macro-économique interviennent dans la compétitivité micro-économique des filières ou des branches agricoles.

La troisième partie s'est appliquée à la concurrence Afrique-Asie dans le cas du caoutchouc naturel en essayant d'utiliser les raisonnements généraux définis en seconde partie.

Chacune de ces parties faisait l'objet de conclusions partielles sur lesquelles nous ne reviendrons pas:

- l'état de la concurrence globale entre l'Afrique et l'Asie dans le domaine des exportations agricoles;
- la place des différentes variables macro-économiques dans la comparaison internationale des résultats d'exploitation des unités de production agricoles;
- la compétitivité comparée de la production de caoutchouc naturel et les facteurs macro-économiques qui la conditionnent.

Nous voudrions plutôt préciser maintenant en quoi une telle étude a permis de jeter un éclairage spécifique sur deux questions plus larges posées en introduction, à savoir:

- Quelles sont les conditions d'une comparaison pertinente de l'ajustement des systèmes productifs entre plusieurs pays en développement?
- Est-il possible à certains pays africains de suivre une stratégie de croissance extravertie similaire à celle des pays d'Asie du Sud-Est, c'est-à-dire d'améliorer leurs performances commerciales pour des coûts en ressources comparablement proportionnés? Et une telle stratégie impose-t-elle de donner la priorité aux instruments d'amélioration de la compétitivité-prix?

Il reste bien entendu que ces grandes questions dépassent totalement le cadre de cette étude.

Economie nationale, secteurs et filières.

L'application réalisée ici n'a abordé que les filières agricoles concurrencées et non l'ensemble des systèmes productifs.

Or le caractère systémique des réalités économiques nationales est souvent essentiel dans l'analyse. Par exemple, l'analyse partielle s'est trouvée bloquée par le manque d'informations sur le mode de formation des revenus salariaux dans les économies étudiées. Il est en effet difficile de considérer que les salaires des saigneurs d'hévéa se déterminent uniquement à partir de la fonction de production de la branche en question, surtout en Afrique où les salaires formels sont encore pour une large part administrés. Dans la recherche de la compétitivité, l'ajustement des coûts de main-d'oeuvre, indépendamment des compressions d'effectifs, peut être subordonné à un certain nombre de contraintes institutionnelles qu'il convient d'identifier.

La définition des contours de chaque filière ou branche d'activité nationales, et la circonscription de leurs relations avec le reste de l'économie sont cruciales dans la comparaison. Un apport important du concept de filière à la manière de penser la compétitivité consiste à permettre une identification des acteurs intervenant à différents niveaux opérationnels: la production, la commercialisation, l'investissement, la distribution des revenus. Ces différents niveaux sont plus ou moins internalisés dans la filière. Par exemple, l'investissement peut-être pour partie du ressort de l'Etat ou bien certaines dépenses

d'infrastructure à la charge des entreprises, etc. Dans le cadre d'une comparaison, on mettra donc en évidence *une filière restreinte à un plus grand commun dénominateur*, au sens où n'y figureront que les opérations économiques où interviennent selon des modalités formellement semblables les mêmes types acteurs. Les autres interventions, spécifiques à chaque filière nationale, devront être d'une manière ou d'une autre comptabilisées à part. L'imputation des économies ou déséconomies externes n'est pas le moindre des problèmes posés par une comparaison même partielle. En outre, quand les entreprises se partagent entre plusieurs activités (branches), l'imputation de l'utilisation des ressources (emploi des facteurs, consommations intermédiaire, transport) à chaque activité peut se révéler très délicate.

Cependant, la présentation des activités par filières peut contrevenir à l'approche macro-économique de la compétitivité évoquée précédemment. La validité empirique d'une telle présentation repose en effet sur l'hypothèse d'une économie peu intégrée horizontalement, non seulement quant aux échanges inter-branches, mais aussi quant à l'emploi des facteurs et la formation des revenus et des prix. On peut légitimement penser que le secteur agro-exportateur des PED présente plus que les autres secteurs cette caractéristique. Néanmoins, les procédures statistiques en accord avec cette vision des choses ne relèvent pas toujours les informations qui permettraient de préciser les relations de la filière avec le reste de l'économie. Ainsi, la donnée des prix de revient par opération ne permettent pas toujours de reconstituer la rémunération des facteurs. Nous avons ressenti cet élément comme un handicap quand nous avons voulu expliquer les différences de coût du travail, et même, ne serait-ce que constater les charges imputables au capital investi. Cet échec ne remet pas en cause l'économie des filières à un niveau théorique, mais le cadre contraignant de la "raison statistique" qui s'en est inspirée.

L'analyse de la compétitivité globale et l'analyse de la compétitivité des filières, quand bien même elles ne pourraient pas relever de méthodes unifiées, gagneraient à être mieux coordonnées en pratique.

La transposition des stratégies de croissance extravertie et l'Ajustement Structurel.

Une telle stratégie de croissance passe tout d'abord par la promotion des exportations. Il faut ensuite que les revenus dégagés par les exportations permettent le développement des activités nationales. Nous n'aurons pas les moyens de discuter cette seconde étape, qui relève encore d'une approche globale et non partielle. La promotion et la diversification des exportations supposent de pouvoir identifier et construire une structure de spécialisation efficace à la fois en termes d'avantage comparatif et de compétitivité. En ce qui concerne l'avantage comparatif, l'un des concepts appropriés à cette optique est notamment le "Coût en Ressources Internes" qui compare les recettes nettes en devises d'une activité à l'emploi des facteurs nationaux requis (travail, capital) pour obtenir ces recettes. Les données permettant ce type de calcul nous faisaient défaut dans le cas du caoutchouc¹. En ce qui concerne la compétitivité potentielle des activités à promouvoir, il faut connaître les coûts unitaires des ressources nécessaires à la production². D'autres éléments entrent bien sûr en compte: la disponibilité physique des ressources en matières premières, agronomiques, etc. requises, qui interviennent dans ce qu'on peut appeler la "compétitivité-volume", la qualité des facteurs (technologie, capital humain). La faisabilité des investissements nécessaires dépendra enfin de l'épargne mobilisable et souvent d'investissements directs de pays développés. La réalisation des conditions nécessaires pour attirer le capital étranger seront à prendre en compte dans les coûts de cette stratégie.

(1): Cf. notamment HIBOU Béatrice, *L'estimation des avantages comparatifs de l'agriculture Sub-Saharienne: problèmes de définition et de sensibilité des mesures*. IRAM, 1992.

(2): Les subventions de l'Etat notamment doivent bien sûr être isolées de ce calcul, puisqu'elles constituent un coût supplémentaire pour l'économie.

La première partie de cette étude nous a fait constater la faiblesse et la concentration des positions de marché actuelles des pays du continent africain. La dernière décennie d'Ajustement Structurel en Afrique n'a pas réussi à provoquer une déconcentration et une diversification sensibles du secteur exportateur. Les PAS ont en général suscité une relance de l'exportation de produits primaires. Dans l'exemple du Ghana, considéré par le FMI et la Banque Mondiale comme une réussite, la promotion des exportations s'est ainsi limitée à la relance du cacao, de l'or, du bois et du diamant. Dans la même période, si les pays d'Asie du Sud-Est ont développé certaines de leurs exportations primaires, traditionnelles ou non, la part de celles-ci n'a cessé de décroître à côté de produits plus transformés et/ou manufacturés: huile de palme raffinée, ouvrages en bois, tissus, fils et vêtements, etc. Nous ne reviendrons pas sur les raisons historiques et structurelles invoquées pour expliquer cette situation³. Il faut en revanche reconnaître que beaucoup reste à faire en Afrique pour préciser les avantages comparatifs sur lesquels chaque pays africain pourrait miser et la compétitivité potentielle des activités. Il n'est en rien immédiat qu'il n'existe pas en Afrique des conditions de compétitivité correctes pour certains activités. L'exemple du caoutchouc en Côte d'Ivoire a montré que ce pays réunissait de bonnes conditions de productivité du travail et de coûts qui le placeraient au niveau des plantations industrielles indonésiennes si l'Indonésie n'avait pas dévalué sa monnaie de 60% par rapport au dollar depuis 1985.

La désaffection des différents opérateurs en Afrique pour les stratégies de remontée ou de descente de filière peut surprendre; le concept de filière en perd de son opérationnalité politique. Ce pessimisme provient bien sûr d'une vision de court-terme concentrée sur la correction d'importants déficits. Néanmoins, les politiques sectorielles asiatiques n'ont sûrement jamais pêché par myopie. Elles ont certes bénéficié de termes de l'échange et de conditions d'endettement plus favorables⁴. Elles bénéficient aussi d'investissements extérieurs directs (IED) très nettement supérieurs. Entre 1980 et 1989, selon les statistiques de Balance des Paiements du FMI, l'Afrique Sub-Saharienne ne représentait que 1,11% des IED contre 29,81% pour l'Asie de l'Est et du Pacifique en développement. Pour certains pays, environ dix ans de déflation compétitive n'ont pas suffi à attirer les capitaux étrangers. La réflexion doit donc s'engager afin de savoir si l'amélioration de la rentabilité des activités existantes en Afrique constitue le premier et l'unique élément de blocage. En tout état de cause, pour certaines activités passées en revue dans cette étude nous n'avons pas rencontré un niveau de compétitivité-prix tellement catastrophique qu'il expliquerait à lui seul la faiblesse des performances commerciales obtenues jusqu'alors.

(3): Taille du marché intérieur, niveau d'instruction des petits paysans, révolution verte, réseaux commerciaux chinois, investissements d'infrastructure, articulation entre secteur agricole vivrier (riz) et secteur d'exportation, moindre concentration des opérateurs...

(4): La Corée du Sud n'a commencé à rembourser sa dette qu'une fois le second choc pétrolier absorbé et son ajustement terminé, et a supporté une balance commerciale déficitaire jusqu'en 1986. Cf. LANZAROTTI Mario, *Chocs exogènes, ajustement et changement structurel en Corée du Sud*. Tiers Monde, t.XXXII, N°127, juil. -sept. 1991.

SELECTION DE LA BIBLIOGRAPHIE CONSULTEE:

Comparaisons économiques générales entre l'Afrique et l'Asie:

Etudes et livres:

ASIAN PRODUCTIVITY ORGANIZATION. *Agricultural Output and Input Pricing*. Tokyo, 1990.

BRUNEL, Sylvie (Ed.). *Asie-Afrique: greniers vides, greniers pleins*. Economica, Paris, 1986.

GUILLOUET, Alain. *Asie du Sud-Est, la péninsule dorée*. CFCE, Paris, 1990.

LAFAY, Georges, HERZOG, Colette. *Commerce international: la fin des avantages acquis*. CEPII. Economica, Paris, 1989.

NEZEYS, Bertrand. *Commerce international, croissance et développement*. Economica, Paris, 1990 (2^e édition).

WORLD BANK. *Agricultural Diversification, Policies and Issues from East Asian Experience*. The World Bank, Policy and Research Series, N°11, 1990.

Articles:

AHMED, Raisuddin, DELGADO, Christopher L. The Asian Experience with Agricultural Price Policies: Relevance for Africa? *Mimeo, IFPRI*, 1991.

BARLOW, Colin, CONDIE, Corrine. Changing Economic Relationships in Southeast Asian Agriculture, and the Implications for Small Farmers. *Outlook on Agriculture*, Vol.15, N°4, 1986.

BONJEAN Catherine, COMBES Jean-Louis, GUILLAUMONT Patrick. La croissance agricole en Afrique et en Asie: quels facteurs explicatifs? *Mimeo, CERDI*, 1991.

COLLANGE Gérard, GUILLAUMAT-TAILLIET, François. Les déterminants des prix des matières premières: une analyse économétrique. *Observations et diagnostics économiques*, N°25, oct. 1988.

DELGADO, Christopher L. Commodity Priorities and Conditions for Growth of Sahelian Agriculture. *Mimeo, IFPRI*, 1991.

DODARO, Santo. Comparative Advantage, Trade and Growth: Export-Led Growth Revisited. *World Development*, Vol.19, N°9, 1991.

ETIENNE, Gilbert. Développement rural en Afrique au Sud du Sahara: les obstacles et les atouts vus depuis l'Asie. *Mimeo*, Genève, 1991.

GRIFFON, Michel. Les grands déterminants de la productivité agricole en Afrique et en Asie. *Mimeo, CIRAD*, 1991.

MELLOR, John W. Agricultural Growth in Asia and Africa: the Population, Urbanization, Poverty, Environmental Interactions. *Mimeo, IFPRI*, 1991.

PAGE, Sheila. The Role of Trade in the New NICs. *The Journal of Development Studies*, Vol.27, N°3, avril 1991.

SCHIFF, Maurice. Sectoral, Macroeconomic, and Industrial Trade Policies: Measuring their Effects on Agricultural Incentives and Distorsions in Africa and Asia. Mimeo, World Bank, 1990.

SOLAGRAL. Dossier Asie du Sud-Est: Décollage miracle? *La lettre de Solagral*, N°99, 1990.

SVEDBERG, Peter. The Export Performance of Sub-Saharan Africa. *Economic Development and Structural Change*, Chicago, 1991.

Comparaisons de filières:

Abordant plusieurs filières:

BARBIER, Jean-Pierre. *Réflexions sur la compétitivité. Comparaisons Afrique-Asie*. CCCE, Notes et études N°28, Paris, 1988. *Cacao, riz, huile de palme, coton, ananas, thon, contre-plaqué*.

KRUEGER, Anne O., SCHIFF, Maurice, VALDES, Alberto. *The Political Economy of Agricultural Pricing Policy, Vol.2: Asia*. A World Bank Comparative Study, Washington, 1991.

WORLD BANK. *Price Prospects for Major Primary Commodities, 1990-2005. Vol.2: Coffee, Cocoa, Tea, Sugar, Bananas, Fresh Citrus Fruits, Grains, Vegetables Fats and Oils, Meats, Cotton, Jute, Natural Rubber, Tobacco, Fertilizers, Tropical Timber*.

Cacao:

CIRAD ET MIN. DE LA COOP. FRANÇAIS. *Compétitivité du cacao africain*. Etude du Min. de la Coop., 1990.

RUF, François. Compétitivité et cycles du cacao, vrais et faux problèmes sous l'éclairage indonésien. *Mimeo, CIRAD/DSA*, 1991.

Huile de palme:

HIRSCH, Robert, BENHAMOU, Jean-François. *Etude comparative des conditions techniques et économiques de production de l'huile de palme en Afrique et en Asie*. CCCE, 1989.

PLETCHER, James. Regulation with Growth: The Political Economy of Palm Oil in Malaysia. *World Development*, Vol.19, N°6, 1991.

Riz:

HIBOU, Béatrice. *Analyse comparée des politiques de protection et de régulation des marchés céréaliers ouest-africains*. Equipe INRA-IRAM-UNB. IRAM, 1990.

LAMBERT, Agnès. *Les grands acteurs du commerce du riz face à la libéralisation en Guinée*. Equipe INRA-IRAM-UNB. IRAM, 1991.

Coton:

CCCE, CIRAD, CFDT, Min. de la COOP. français, SEDES. *Le coton en Afrique de l'Ouest et du Centre, situation et perspectives*. Coll. Etudes et documents du Min. de la Coop. français, 1987.

COLEMAN, Jonathan, THIGPEN, M. Elton. *An Econometric Model of the World Cotton and Non-Cellulosic Fibers Market*. World Bank Staff Commodity Working Paper, N°24, 1991.

LELE, Uma, VAN DE WALLE, Nicolas, GBETIBOUO, Mathurin. *Le coton en Afrique: une analyse des écarts de performance*. Etude MADIA, 1988.

MAZUMDAR, Dipak. Import-Substituting Industrialization and Protection of the Small-Scale: The Indian Experience in the Textile Industry. *World Development*, Vol.19, N°9, 1991.

Caoutchouc:

BARLOW, Colin, JAYASURIYA, S.K. Structural Change and its Impact on Traditional Agricultural Sectors of Rapidly Developing Countries: The Case of Natural Rubber. *Agricultural Economics*, N°1, 1987.

GOUYON, A., SULTONI ARIFIN, M., NANCY, C. Rubber Smallholders in Indonesia: Proposed Contribution to a Country Report. Mimeo, ANRPC, Thailand, 1990.

HIRSH, Robert. *Etude Comparative des coûts de production du caoutchouc dans les grandes plantations en Afrique et en Asie*. CCCE, 1990.

LANDELL MILLS. *Marketing Indonesian Rubber*. Landell Mills Commodities Studies, 1991.

TAN, C. SUAN. World Rubber Market Structure and Stabilisation, an Econometric Study. *World Bank Staff Commodity Papers*, N°10, 1984.