

4

Fonctions Commerciales, Marchés et Formation des Prix Alimentaires

Le secteur commercial alimentaire transforme les produits agricoles bruts en aliments que les consommateurs achètent et mangent. Les coûts de stockage, de transport et de transformation – les transformations commerciales – font partie intégrante de la formation des prix alimentaires. Parce que le producteur et le consommateur sont typiquement des personnes différentes, même dans les pays en développement, les produits doivent passer d'un propriétaire à un autre, souvent plusieurs fois, avant d'atteindre la table familiale. Ce processus d'échange se déroule sur les marchés et ne peut être effectué que lorsqu'un prix a été convenu entre l'acheteur et le vendeur. Sauf dans le cas d'une économie de subsistance pure, ces trois sujets sont inextricablement liés – les fonctions de production commerciales, le rôle du marché comme cadre d'échanges et la formation des prix alimentaires auxquels l'échange s'effectue. Tant en économie socialiste que capitaliste, il est impossible de discuter de l'un d'entre eux sans aborder les autres, au moins implicitement.

Ce chapitre est conçu pour permettre aux analystes de la politique alimentaire de comprendre les trois sujets à la fois. Il utilise la même structure générale que celle employée pour présenter l'analyse de la consommation et de la production alimentaires: une introduction aux problèmes qui rendent la commercialisation, les marchés et la formation des prix importants pour les analystes de la politique alimentaire; des directives pour les données nécessaires à la description et à la compréhension du secteur commercial et de la formation des prix; les grandes lignes des perspectives théoriques et des techniques empiriques d'analyse qui permettent aux analystes de se faire une idée approximative de l'importance et des coûts sociaux des inefficacités de la commercialisation et des distorsions dans la formation des prix; et un résumé des instruments utilisables pour les interventions des pouvoirs publics à la fois dans la commer-

cialisation et dans la formation des prix et une discussion politique des coûts et des avantages probables de telles interventions.

Pour plus de commodité, le terme «commercialisation» sera utilisé inclusivement pour parler des trois sujets traités dans ce chapitre et la plus grande partie de la discussion sera orientée vers les économies qui utilisent les marchés pour déterminer les prix et affecter les ressources. Le terme «fonctions commerciales» est utilisé pour désigner spécifiquement les transformations des produits dans le temps, l'espace et la forme, qui sont associées au stockage, au transport et à la transformation. Ces fonctions doivent être remplies dans les économies socialistes aussi bien que capitalistes. Même dans les économies socialistes, les prix fournissent aux producteurs et aux consommateurs des signaux sur la manière d'affecter leurs facteurs de production et leurs budgets ménagers. Par conséquent, la façon dont les économies socialistes fixent leurs prix et l'impact de ces derniers sont des questions analytiques importantes. Parce que la commercialisation comprend tant d'activités qui sont au cœur de tous les systèmes alimentaires, comprendre l'éventail complet des problèmes de commercialisation est une tâche centrale de l'analyse de la politique alimentaire.

Les Problèmes de Commercialisation

Tout comme la production alimentaire, la commercialisation est un moyen de parvenir au but. Les objectifs qu'il est raisonnable pour une Société de fixer pour son secteur commercial sont analogues aux quatre buts fondamentaux du système alimentaire dans son ensemble: une croissance économique efficace, une répartition des revenus plus équitable, le bien-être nutritionnel et la sécurité alimentaire. Etant donné qu'elle établit le lien entre les secteurs de production et de consommation, la commercialisation peut contribuer aux quatre objectifs à la fois par l'efficacité avec laquelle elle communique les signaux de pénurie et d'excédent aux responsables de décisions. Parce qu'elle est une source d'activités de production qui impliquent de nombreux emplois, la commercialisation peut contribuer directement à la croissance économique, à la répartition des revenus et aux objectifs nutritionnels. Par sa capacité d'établir le lien entre marchés intérieurs et internationaux et d'émettre les signaux concernant les déficits alimentaires aux responsables politiques, le secteur commercial fait partie intégrante de la conception des mécanismes destinés à améliorer la sécurité alimentaire.

S'il en est ainsi, pourquoi pense-t-on fréquemment que les activités de commercialisation sont inutiles et contraires aux intérêts de la Société, en particulier à ceux des personnes pauvres dans les pays en développement? Les étiquettes «intermédiaire» et «spéculateur» comportent uni-

versellement une connotation péjorative voire un véritable opprobre. La tendance est trop généralisée pour qu'on l'attribue uniquement à une mauvaise presse. En fait, les marchés ne fonctionnent pas toujours dans le meilleur intérêt d'un large éventail de catégories sociales, en particulier dans les pays pauvres où les moyens de communication et de transport sont insuffisants, les marchés très fragmentés et l'accès des participants à la commercialisation très restreint, et parfois même interdit à certains groupes ethniques particuliers. Le vendeur et l'acheteur abordent très souvent leurs relations d'échanges avec des moyens financiers et de négociation extrêmement inégaux. En bref, l'efficacité et les bénéfices économiques qu'il est possible d'atteindre grâce à une coordination réussie du système alimentaire d'une Société par le marché sont des problèmes empiriques, et non une question de foi et de logique.

Parce que l'image publique de la commercialisation est si négative, en particulier dans la plupart des pays en développement, il importe que l'analyste de la politique alimentaire détermine le degré d'efficacité avec lequel les établissements et les agents de commercialisation jouent leur double rôle dans la transformation des produits dans le temps, l'espace et la forme et dans la représentation de l'abondance ou de la pénurie relatives par des «clignotants» des prix communiqués aux producteurs et aux consommateurs. Ces «clignotants» des prix peuvent naître au cours du processus d'échange sur les marchés, auquel cas la compétitivité et l'efficacité de ces marchés doivent être examinées. Ou bien, si les gouvernements fixent ces prix selon d'autres critères et objectifs, il faut étudier leur efficacité et leurs coûts dans d'autres dimensions.

Éléments d'Efficacité et d'Echec du Marché

Les marchés sont les arènes de deux tâches importantes requises dans toutes les Sociétés: les fonctions commerciales physiques et la communication aux producteurs et aux consommateurs des signaux concernant les coûts de l'achat d'un produit ou les avantages provenant de sa vente. Les gouvernements soucieux de la répartition équitable du bien-être économique entre tous les citoyens sont peu enclins à permettre à ces «clignotants» des prix d'être créés par des forces du marché anonymes quand les valeurs de produits aussi importants que la nourriture et les carburants, par exemple, ou de services, en particulier le travail, sont en jeu.

Une pénurie de nourriture implique des prix élevés dans une économie de marché et seules les personnes privilégiées pourront en acheter. Un déficit alimentaire dans une économie socialiste entraîne un rationnement, avec peut-être de longues queues et très peu de choix pour la composition du panier de provisions. A court terme, l'approche socialiste peut traiter la faim plus efficacement mais celle-ci est aussi un pro-

blème de développement à long terme et d'utilisation efficace des ressources. Dans ce cas, le rôle allocatif des prix devient important, en plus de leur rôle dans la répartition des revenus. Une grande partie de ce chapitre est consacrée à expliciter la tension entre ces deux rôles. La dernière section recherche des moyens d'améliorer l'efficacité de la répartition en utilisant les « clignotants » des prix appropriés sans pour autant concéder toute l'autorité sur la distribution de la nourriture au seul libre jeu du marché.

CONCURRENCE ET NOMBRE DE PARTICIPANTS AU MARCHÉ. Pratiquement toutes les implications positives de la coordination par le marché sur le bien-être sont dérivées de modèles économiques qui utilisent des hypothèses de « libre concurrence » pour diriger la logique du comportement des participants au marché lors de leur prise de décisions. La concurrence est une force puissante dans les économies. C'est la « main invisible » qui guide les intérêts privés vers la maximisation du bien-être social. Cependant, pour qu'elle puisse jouer ce rôle puissant, il doit y avoir un nombre suffisant de participants des deux côtés de la relation d'échange, de telle sorte qu'aucun agent unique ne puisse influencer le résultat de l'échange de manière importante. Le seul cas où cette condition est clairement violée est celui où il n'y a qu'un seul participant d'un côté ou de l'autre. Même deux vendeurs peuvent se faire mutuellement une forte concurrence s'ils le veulent. Par contre, vingt vendeurs peuvent ne pas se faire concurrence s'il existe un accord entre eux pour un comportement commercial approprié. Les très grands nombres de participants – des millions d'agriculteurs et des millions de consommateurs – garantissent la compétitivité à chaque extrémité du système alimentaire. La question est le nombre de participants le long de la chaîne entre les deux et l'accès possible de participants additionnels si la rentabilité des services commerciaux surpasse le niveau déterminé par l'équilibre concurrentiel.

Le fermier cherche à obtenir le prix le plus élevé possible pour les produits qu'il vend (ou le plus bas pour les facteurs de production qu'il achète) à un niveau donné de conditions accessoires, telles que le crédit, les délais de paiement et les escomptes pour l'humidité. L'agriculteur doit déterminer à quel agent commercial vendre. Plus il y a d'agents en concurrence pour l'achat du grain du fermier, plus l'information qui lui parvient sur le niveau des prix est fiable, et plus il lui est facile de passer d'un acheteur à un autre dont les conditions sont relativement plus avantageuses. Quand il y a de nombreux acheteurs potentiels de deuxième rang, tels que des minoteries de riz ou des entreprises d'exportation, le grand nombre d'acheteurs au niveau de l'exploitation offriront au fermier une grande liberté de choix. S'il n'y a qu'un seul acheteur final, comme dans le cas d'ananas destinés aux conserves, le fermier risque de n'avoir qu'un choix limité, celui de vendre à l'agent représentant la

conserverie ou de vendre avec un rabais considérable sur un petit marché de fruits local. L'identification de l'éventail de choix du fermier au point de vente initial est le premier pas vers la compréhension du degré de compétitivité probable intervenant dans la formation des prix.

Une approche similaire existe à l'extrémité opposée de la chaîne de commercialisation, où les consommateurs achètent des aliments pour l'usage familial. Les consommateurs individuels n'ont aucune influence sur les prix qu'ils payent, mais si de nombreux magasins offrent des biens et des services similaires, la liberté des consommateurs de choisir un détaillant plutôt qu'un autre empêche que des bénéfices excessifs dérivés de marges importantes reviennent aux détaillants. S'il n'existe qu'un seul détaillant à des kilomètres à la ronde, la possibilité de réaliser des bénéfices importants est grande. Dans de telles circonstances, l'analyste doit se demander pourquoi d'autres commerçants ne se joignent pas à l'action. Si des barrières effectives à l'entrée entravent l'établissement de nouveaux marchands, des démarches des autorités pour améliorer l'accès au commerce de détail peuvent payer des dividendes considérables aux consommateurs alimentaires. Si la position de monopole est causée par des arrêtés gouvernementaux, ou est maintenue par le gouvernement lui-même, l'impact sur les consommateurs en termes de réduction de la liberté de choix et de prix plus élevés doit être évalué en regard de tous les bénéfices possibles qui résultent du rôle des pouvoirs publics.

TRANSFERT DE PROPRIÉTÉ ET ÉQUILIBRE DE LA PUISSANCE COMMERCIALE. Quand aussi bien le vendeur que l'acheteur se mettent d'accord sur les conditions d'une vente, un prix est établi pour l'échange. Les deux parties doivent être satisfaites, mais qui décide réellement de ce que sera le prix? Les économistes ont été perplexes devant cette question pendant des siècles. Certains d'entre eux ont inventé des arrangements fantaisistes, tels que le commissaire-priseur de Léon Walras qui permet le réaménagement des contrats entre les parties jusqu'à ce que l'équilibre global soit atteint. La suggestion de Kenneth Arrow est plus adaptée aux problèmes de cet ouvrage. Il considère que toutes les relations d'échange ont au moins de faibles éléments de pouvoir de monopole, ou de marché, d'un côté de l'échange ou de l'autre. Chaque échange est unique dans une certaine mesure parce que chaque partie rencontre des barrières de temps ou de distance envers une contre-partie d'échange. Chaque partie arrive à l'échange avec des connaissances différentes sur les caractéristiques des forces du marché sous-jacentes à l'objet de l'échange. Arrow affirme que la partie ayant relativement le plus d'informations est celle qui décide réellement du prix initial. L'autre partie décide alors d'accepter ou de rejeter le prix offert ou affiché. Si la concurrence est faible, il y aura peu de pressions pour fixer le prix affiché à un niveau proche des

coûts réels de l'offre du produit à ce moment, en ce lieu et sous cette forme. Cependant, une concurrence importante améliore les connaissances des conditions du marché de l'autre partie, et elle force le réajustement du prix affiché que ce soit par des négociations directes ou par des opérations effectuées avec d'autres commerçants.

Dans ce cadre de formation des prix, la connaissance du marché est un pouvoir commercial. Une des interventions les plus importantes que le gouvernement puisse effectuer pour améliorer l'équité de la formation des prix du marché, de manière à moins désavantager le petit fermier à une extrémité et le consommateur à l'autre, est de leur fournir des informations ponctuelles et exactes sur les conditions réelles du marché. De telles connaissances leur permettent de négocier plus équitablement avec les agents d'achat ou les détaillants qui cherchent naturellement à augmenter leur marge bénéficiaire chaque fois qu'ils le peuvent. Un équilibre plus équitable des connaissances entraîne une répartition plus juste du bénéfice d'une formation efficace des prix du marché.

EFFICACITE DE LA FORMATION DES PRIX. Les prix sont formés efficacement quand un grand nombre d'acheteurs et de vendeurs, ayant tous un accès semblable à l'information appropriée du marché agissent les uns sur les autres pour se mettre d'accord sur une base d'échange: le prix. Ce prix émet des signaux aux consommateurs sur les coûts des ressources employées pour leur fournir des produits. En même temps, il envoie des signaux aux producteurs sur la volonté des consommateurs de payer le coût des ressources nécessaires à la production. Une formation efficace des prix est indispensable à une affectation efficace des ressources dans une économie de marché.

Cette représentation de la formation des prix est essentiellement statique ou, au mieux, elle saisit une suite d'équilibres statiques. Cependant, il est probable que les prévisions des conditions futures sont également importantes dans la formation des prix présents. Si les prévisions sont exactement remplies à chaque période, des caractéristiques dynamiques des prix parfaitement prévisibles en résultent. Bien sûr, le monde réel n'est jamais aussi accommodant. L'essence de l'interaction entre les prévisions et la formation des prix est que les prévisions de certains participants au marché sont constamment contredites au fur et à mesure que de nouvelles informations de marché deviennent disponibles. Dans un pari continu contre des prévisions alternatives, d'importantes sommes d'argent sont gagnées et perdues quand survient une sécheresse ou une moisson abondante.

N'est-ce pas, dans une certaine mesure, inefficace? Il est tentant de penser que les gouvernements devraient simplement fixer les prix des céréales de base (et des autres denrées importantes) à un certain niveau «équitable» et interdire le type de commerce qui conduit à des gains et

des pertes spéculatives. Le capital immobilisé dans un tel commerce pourrait être consacré à une utilisation sociale plus productive grâce à des investissements dans des usines ou des barrages. Hélas, cette approche oublie de reconnaître le double rôle de la formation dynamique des prix. Celle-ci intègre les informations concernant les récoltes futures et les approvisionnements alternatifs, les pressions de la demande, et les coûts de stockage pour affecter les approvisionnements présents à des périodes futures. En même temps, les caractéristiques momentanées des prix établies, ou les prévisions de prix formées, indiquent aux producteurs, aux consommateurs et aux entreposeurs les coûts d'opportunité de leur production, de leur consommation et de leurs décisions de stockage.

Faute de recevoir des indications correctes sur ces coûts d'opportunité, on peut commettre d'énormes erreurs dans l'affectation des ressources à la production et la consommation alimentaires, entraînant des interruptions très sérieuses dans l'acheminement continu des approvisionnements alimentaires vers les consommateurs. De nombreuses économies socialistes, par exemple, tentent d'utiliser les marchés comme véhicule pour atteindre une efficacité à court terme de la répartition des biens dans l'économie, tandis que le gouvernement détermine les signaux des prix que les marchés refléteront pour les producteurs et les consommateurs. De tels prix fixés par le gouvernement dans les économies dirigées tendent à communiquer dans une seule direction, du sommet vers la base. Quand les «clignotants» des prix n'arrivent pas à refléter les coûts d'opportunité pour la Société de la production réelle et des décisions de consommation, aucun mécanisme ne renvoie ces informations à la commission de contrôle des prix. A mesure que les signaux deviennent de plus en plus déséquilibrés, ils conduisent fréquemment à des déficits sévères dans les systèmes alimentaires, comme en Pologne, ou à des subventions budgétaires massives, comme en Egypte et en Chine. Retrancher les aspects dynamiques de la formation des prix dus aux prévisions, c'est aussi entraver les mécanismes qui engendrent l'efficacité statique dans l'affectation des ressources. Il est impossible d'avoir l'un sans l'autre.

ECHEC DU MARCHÉ. Malgré toute son efficacité dans l'affectation des ressources économiques, une économie de marché concurrentiel ne peut pas atteindre certains objectifs sociaux importants sans l'intervention prudente du gouvernement. Quelques-uns de ces buts plus généraux sont aussi liés à l'efficacité économique; d'autres concernent la répartition des revenus, le bien-être nutritionnel et la sécurité de la Société et de ses approvisionnements alimentaires.

Même les marchés concurrentiels où la formation des prix est efficace ne parviennent pas à fournir une affectation des ressources efficace du

point de vue social s'il existe des effets externes dans le système économique. Malheureusement, le système alimentaire comporte de nombreux facteurs externes. Les décisions d'irrigation en amont atteignent les approvisionnements en eau en aval. Les épandages de pesticides qui sont rentables du point de vue privé ont des conséquences pour la santé publique et pour l'environnement. Quand des agriculteurs, en quête de nourriture pour leur famille (par exemple à Java), ou de profits (au Nebraska), mettent en culture des collines ou des terres marginales, cela entraîne une érosion du sol. Des changements majeurs de politique alimentaire dans des pays importants du système alimentaire mondial, comme l'U.R.S.S., les Etats-Unis et la Chine, ont un impact sur les producteurs et sur les consommateurs dans d'autres pays.

L'existence de tels facteurs externes et l'incapacité des marchés à apporter des solutions efficaces sont des raisons qui motivent l'analyse et la conception de politiques alimentaires où le gouvernement est un important participant au système alimentaire. En même temps, la compréhension de ces facteurs devrait offrir une meilleure vision des types d'affectation économique des ressources dans lesquels le marché joue un rôle efficace et où l'intervention des pouvoirs publics ferait probablement empirer les choses, au lieu de les améliorer. Plutôt que de dire aux fermiers quelle quantité de pesticide utiliser et d'essayer de les faire obéir, les prix de ces pesticides pourraient être fixés de manière à refléter la totalité des coûts sociaux. Des incitations à cultiver des produits causant moins d'érosion du sol ou des programmes de replantation pour stabiliser les terres arides peuvent être plus efficaces que l'action de la police pour empêcher les fermiers de cultiver les collines et les villa-geois de braconner du bois sur les terres publiques.

La tension entre l'intervention sur les marchés et leur libre jeu est très forte dans la plupart des pays. L'intervention est souvent prêchée à cause de l'existence de facteurs commerciaux externes. Dans le contexte d'une compréhension empirique attentive de l'impact quantitatif de tels facteurs externes, leur existence demande vraiment une intervention gouvernementale spécifique. Cependant, il s'est avéré que ces interventions nécessitent l'aide d'un scalpel plutôt que d'un sabre.

Les économies de marché privé ne parviennent pas non plus à fournir des quantités suffisantes de biens publics, tels que la défense nationale, la protection policière, la recherche scientifique, ou encore les routes et l'instruction. Ces «biens» apportent tous des avantages à la population dans son ensemble, avantages qui ne peuvent pas être évalués et débités aux utilisateurs par les fournisseurs (privés). Un des rôles importants de l'Etat est d'utiliser les recettes des impôts généraux pour fournir de tels biens publics en quantité optimale du point de vue social.

Certains éléments du système alimentaire sont semblables à des biens publics. La recherche agricole est certainement le plus important et les

pouvoirs publics de pratiquement tous les pays acceptent la responsabilité de la financer et de l'adapter aux environnements locaux. L'instruction en milieu rural, les routes et les réseaux de communication possèdent tous au moins un élément de bien public dans leur offre et leur demande et, donc, nécessitent un programme gouvernemental pour compléter les apports privés.

De nombreux observateurs considèrent l'ensemble du système de commercialisation alimentaire comme un bien public à cause des synergies et de l'interdépendance entre ses divers éléments. Un système de commercialisation fonctionnant sans heurts dépend de la disponibilité simultanée et de l'interaction des éléments suivants: communications, transports et installations de stockage efficaces; normalisation pour faciliter le commerce à distance; législation pour faire respecter les contrats; disponibilité de crédit pour financer les inventaires à court terme et les opérations de transformation; et un système d'informations commerciales pour tenir tous les participants au marché, des fermiers aux consommateurs, informés des tendances du marché de manière équitable et exacte. Aucun investisseur privé ne peut espérer obtenir la totalité des bénéfices de la synergie interactive de ce système, et les investissements individuels dans des parties du système ne produisent pas la synergie globale. Par conséquent, une vision de la rentabilité finale d'un système de commercialisation efficace fournit une motivation puissante à une participation importante des pouvoirs publics dans la conception, la mise en œuvre et, peut-être, le fonctionnement d'un système de commercialisation alimentaire.

Une telle vision comporte beaucoup d'éléments favorables. Mais ce n'est pas une vue qui peut être facilement focalisée en observant les systèmes de commercialisation alimentaire des Etats-Unis ou de l'Europe de l'Ouest. Le fonctionnement efficace des systèmes commerciaux est particulièrement sensible aux conditions locales, culturelles et sociales et surtout à la disponibilité régionale des ressources. Ces ressources comprennent le travail et le capital, bien sûr, mais dans le cas des systèmes de commercialisation, elles englobent aussi les ressources de gestion, d'administration et d'entreprise, qui sont très rares dans la plupart des pays. Par conséquent, des efforts massifs des pouvoirs publics pour «moderniser» les secteurs de commercialisation alimentaire, surtout si les investissements et la participation privés ne sont pas inclus, seront probablement mis en échec par la complexité même du système.

Il est bien compris, tant par les économistes que par les politiciens, qu'un résultat efficace des forces du marché n'implique pas nécessairement une répartition satisfaisante du revenu ou de la consommation alimentaire. La plupart des économistes voudraient «arranger» la répartition des revenus grâce à un certain transfert de revenu neutre, plutôt que de modifier les prix des produits importants qui influencent la

répartition du bien-être économique. Cette approche préserve l'efficacité de la solution de marché sans fausser les choix des producteurs et des consommateurs, mais la plupart des responsables politiques des Etats la considèrent comme irréaliste. Une réponse typique a été d'utiliser les interventions des pouvoirs publics non pour transférer les revenus directement aux gens pauvres, mais pour modifier les prix importants qui atteignent les revenus réels significativement, parce que les pouvoirs publics ont un meilleur contrôle à court terme sur les prix que sur les revenus individuels.

C'est pourquoi, au nom de l'amélioration de la répartition des revenus et d'une ration alimentaire suffisante, de nombreux gouvernements essaient de maintenir les prix alimentaires bas, les salaires élevés, les taux d'intérêt faibles et les importations bon marché grâce à un taux de change surévalué. Tous ces prix ont des implications importantes pour les revenus réels d'à peu près tout le monde dans la Société, mais ils sont aussi absolument critiques en tant que signaux pour l'affectation efficace des ressources. Dans ce cas encore se pose le dilemme du bien-être à court terme de la population, en particulier celui des pauvres dont la consommation alimentaire est celle qui peut le moins facilement supporter une diminution, et l'efficacité à long terme de l'affectation des ressources obtenue en permettant à la rareté des produits et des facteurs de production d'être reflétée dans les prix payés pour leur consommation ou leur utilisation. Ce dilemme apparaît continuellement dans cet ouvrage. Les éléments d'une solution sont assemblés dans les chapitres concernant la production et la consommation, alors que les véhicules de leur mise en place sont analysés plus loin dans ce chapitre. La première tâche est d'analyser les fonctions commerciales, les marchés, et la formation des prix.

Fonctions Commerciales et Formation des Prix

Supposons que l'agriculteur représenté sur le tableau du chapitre 3 ait choisi la technique optimale et ait récolté exactement 6 tonnes de riz pendant la saison I. Trois questions sont maintenant urgentes: combien de riz devrait être vendu (et quelle quantité conservée pour la consommation familiale), quel prix rapportera-t-il et qui l'achètera? Ces questions vont droit au cœur des problèmes de commercialisation, car y répondre entame le processus de la compréhension de la manière dont le riz récolté dans le champ du fermier est transformé en un repas de riz consommé à un autre moment et à un autre endroit.

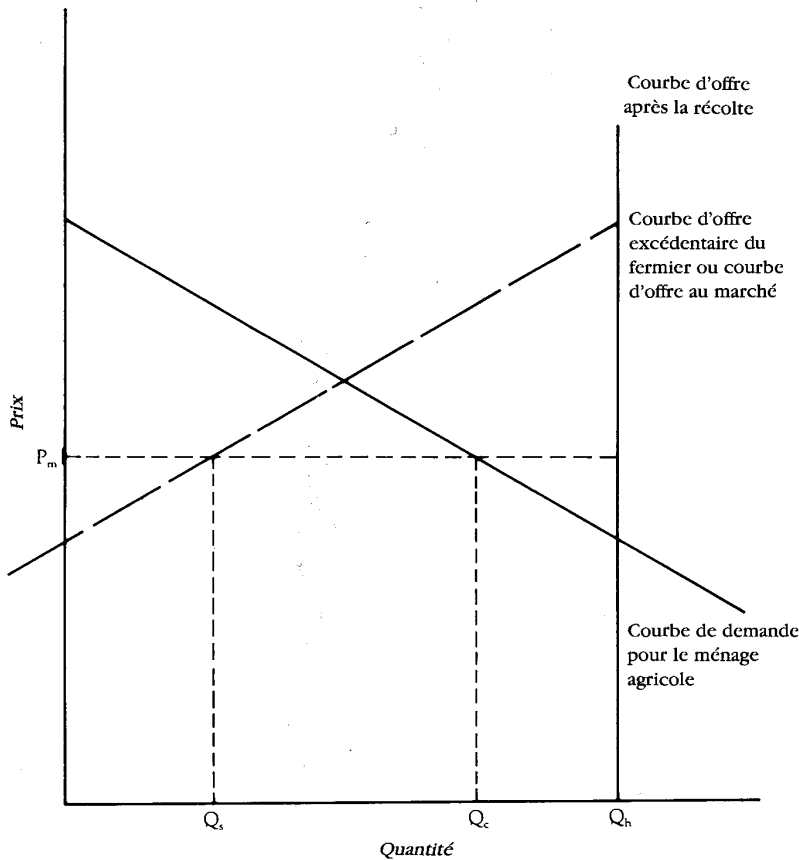
La famille d'agriculteurs est à la fois productrice et consommatrice. Combien de riz ce ménage agricole désirera-t-il consommer? En termes de consommation, les déterminants les plus importants de la réponse seront les habitudes, le revenu et les prix du riz par rapport à ceux des

autres aliments de base. Mais quand on ajoute les considérations de commercialisation, le problème devient compliqué parce que le revenu du ménage agricole *dépend* du prix du riz. Dans certaines circonstances, des prix du riz plus élevés pourraient conduire un agriculteur à en consommer de plus grandes quantités, à cause de l'importance de l'effet de revenu. La plupart des preuves empiriques suggèrent néanmoins que les familles de fermiers ont une courbe de demande à pente négative pour les aliments qu'elles produisent. Bien que peut-être moins élastiques en réponse à des changements de prix que celles des personnes non-exploitantes vivant en milieu rural où un large choix d'aliments est disponible, les courbes de demande de la plupart des exploitants ont une pente négative comme celle décrite sur la figure 4.1. A la fois la fonction verticale d'offre après la récolte et la fonction de demande décrivent un fermier représentatif. Naturellement, on s'attend à ce que les fonctions d'offre pour les périodes futures aient une pente positive, reflétant la capacité et la volonté du fermier d'augmenter la production s'il est soumis à des incitations de prix plus importantes.

Etant donné que l'offre de riz par l'agriculteur est fixée à court terme par l'importance de la récolte et que la quantité destinée à la consommation familiale est déterminée par le prix du marché du riz, la quantité que le fermier veut vendre sur le marché est aussi fonction de ce prix. A un prix du riz élevé, l'exploitant préfère en consommer un peu moins (et plus de maïs, blé, manioc ou autres produits de base qui sont relativement moins chers quand les prix du riz sont élevés) et peut donc en vendre plus. La quantité offerte sur le marché, la différence entre la quantité produite fixe Q_h et la consommation familiale, est une fonction croissante du prix (au moins jusqu'à la quantité totale disponible Q_h) et est décrite sur la figure 4.1 par la courbe d'offre excédentaire en tirets. Cette ligne reflète la quantité de riz que l'agriculteur offrira au marché à chaque cours et est construite en soustrayant la consommation de riz du ménage de la production du fermier, consommation qui est elle-même une fonction décroissante du prix du marché du riz. La courbe d'offre excédentaire corrèle les ventes de riz du fermier sur le marché avec le prix reçu. Si le cours du marché est P_m , l'exploitant vend Q_s et consomme Q_c . La géométrie de la courbe d'offre excédentaire garantit que Q_s plus Q_c est égal à Q_h .

De qui ce fermier reçoit-il ce «prix du marché»? Bien que les économistes soient enclins à penser aux échanges et à la formation des prix comme à des concepts neutres qui se manifestent automatiquement, les participants au marché sont plus avisés. Les agents commerciaux sont des personnes réelles qui prennent des décisions destinées à améliorer leur bien-être économique (contribuant par là-même au produit économique). L'agriculteur doit trouver quelqu'un pour acheter le riz, ou bien un agent commercial doit trouver le fermier.

Figure 4.1. Courbes d'Offre et de Demande à Court Terme pour un Cultivateur de Riz Représentatif



Quelles sont les motivations d'un tel agent commercial? En achetant une quantité Q_s de riz brut à l'exploitant à sa ferme, à un prix du marché mutuellement accepté P_m , l'agent espère atteindre l'un au moins de ces trois objectifs. Premièrement, transporter le riz brut à un point de groupage ou à une usine de décorticage du riz et le revendre immédiatement, en espérant récupérer dans le prix de vente une marge pour l'effort et le risque encourus dans la transaction, car l'usine peut ne pas vouloir payer plus que ce que l'agent a donné au fermier.

Deuxièmement, l'agent peut posséder une usine de riz à proximité. Quand le riz est blanchi, il prend plus de valeur pour les consommateurs, qui préfèrent manger du riz blanc que du riz paddy ou complet. Si les

consommateurs sont disposés à payer un supplément de prix pour le riz blanc, l'agent commercial peut arriver à récupérer les coûts encourus lors de l'achat du riz brut de l'agriculteur, plus une marge suffisante pour payer les coûts totaux de transformation, y compris le remboursement des coûts d'investissement et des risques.

Troisièmement, l'agent peut emmagasiner le riz dans un entrepôt et espérer le vendre à un prix plus élevé plus tard dans l'année, une fois les approvisionnements abondants de la récolte absorbés. Ce processus implique encore plus de risques, car le marchand doit payer les coûts additionnels de stockage du riz – l'intérêt sur les fonds immobilisés en riz, la manipulation du riz à son entrée et à sa sortie de l'entrepôt, les coûts de location (ou d'entretien et d'amortissement) du silo, les pertes durant le stockage et l'assurance contre l'incendie et autres dangers. Quand le riz est retiré de l'entrepôt, il n'y a aucune garantie que l'agent puisse le vendre à un prix suffisamment plus élevé que celui payé pour couvrir ces coûts plus la rémunération du temps, des efforts et des risques encourus. Si le prix est trop bas pour couvrir la totalité de ces coûts, l'agent cessera probablement d'acheter du riz pour le stocker ou il offrira un moindre prix au fermier à la récolte suivante. Bien que chacune de ces fonctions – transport, transformation et stockage – ait été traitée indépendamment, le même agent pourrait prendre part à n'importe laquelle d'entre elles ou même à toutes les trois.

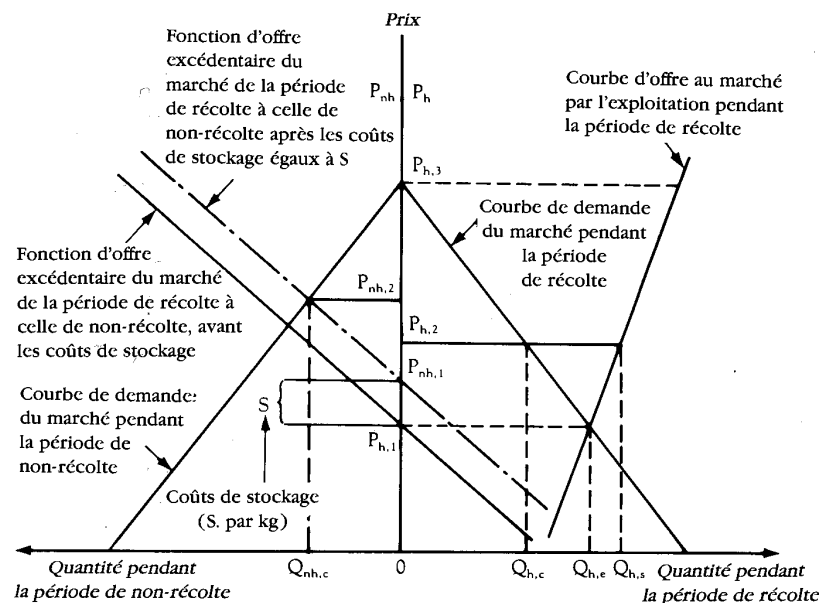
COUTS ET PRIX. Il est clair qu'une succession de prix du riz est formée au cours de l'exécution de ces fonctions commerciales. La volonté des consommateurs d'acheter du riz blanc est exprimée par leurs courbes de demande, celle des agriculteurs de vendre du riz brut par leurs courbes d'offre excédentaire, et les agents commerciaux relient les deux parties en acceptant, pour un bénéfice couvrant leur temps, leur capital et les risques encourus, de payer le prix à la production et de transporter, stocker et transformer le riz pour le vendre au consommateur au moment, à l'endroit et sous la forme désirés. Les prix sont déterminés à chaque étape de ce processus compliqué de commercialisation. Bien qu'il soit possible de se perdre dans cette complexité, il est important de comprendre les forces fondamentales qui expliquent ce processus de détermination du prix sur les marchés. L'exemple présenté ici se concentre sur la formation du prix dans le temps, c'est-à-dire la relation entre les prix pendant la récolte et ceux de la période « déficitaire » avant que les nouveaux approvisionnements de la récolte suivante ne deviennent disponibles. Les fonctions de transport et de transformation peuvent également être comprises dans ce cadre. Elles sont temporairement maintenues en suspens de manière à se concentrer sur l'essence même de la formation des prix et ses effets sur les quantités fournies et demandées durant chaque période.

La figure 4.2 pousse l'analyse de l'offre, de la demande et des propositions commerciales du fermier représentatif de la figure 4.1 deux étapes plus loin. Premièrement, la figure 4.2 traite les agrégats du marché plutôt qu'un agriculteur individuel. Par conséquent, la fonction d'offre du marché agricole (courbe d'offre) pendant la période de récolte représentée sur la partie droite de la figure 4.2 est la somme des courbes d'offre de tous les fermiers à chaque prix possible P_h au moment de la récolte. Sa pente est positive à court terme parce que les fermiers consomment moins de riz à des prix plus élevés. A long terme, sa pente sera encore plus élastique car les agriculteurs réagiront également aux prix plus élevés par une augmentation de la production. La courbe de demande du marché pour le riz pendant la récolte, également décrite sur la partie droite de la figure 4.2, reflète la volonté des consommateurs d'acheter le riz disponible sur le marché (déduction faite de la consommation à la ferme à partir d'approvisionnements conservés) à divers prix. Si c'était toute l'histoire, les forces concurrentielles du marché devraient apporter un équilibre quand à la fois les consommateurs et les agriculteurs sont satisfaits de la relation disponible prix-quantité. Dans cet exemple, les courbes d'offre et de demande se croisent en $P_{h,1}$ et $Q_{h,c}$.

Mais ce n'est pas toute l'histoire. La partie gauche de la figure 4.2 introduit la seconde étape de l'analyse en montrant que les consommateurs désirent manger du riz même pendant la période où il n'est pas récolté. En divisant arbitrairement le calendrier du riz en deux périodes, l'une comprenant une récolte et l'autre non, la figure 4.2 peut montrer les conséquences sur l'offre, la demande et les prix, du lien entre ces deux périodes par une fonction de stockage. L'axe vertical indique le prix du riz pendant les deux périodes et s'étend vers la droite pour la période de récolte et vers la gauche pour celle de «non-récolte». La partie droite de l'axe horizontal mesure les quantités de la manière habituelle pour un diagramme d'offre et de demande; la quantité augmente de l'origine vers la droite. A gauche, au contraire, les quantités sont mesurées par reflet, comme dans un miroir. Les quantités croissantes sont représentées en se déplaçant vers la gauche de l'origine et, donc, la courbe de demande pour la période sans récolte doit avoir une pente négative, comme l'aurait l'image de celle de la période de récolte reflétée par un miroir. Etant donné que les deux diagrammes d'offre et de demande en dimensions quantités-prix sont placés l'un à côté de l'autre avec un axe commun des prix, une telle figure est appelée un diagramme dos à dos. Son utilité deviendra claire quand on considérera la possibilité d'économiser du riz pendant la période de récolte pour le destiner à la consommation pendant celle sans récolte.

Il n'y a pas de riz produit pendant la période sans récolte – sur la partie gauche de la figure 4.2. A n'importe quel prix (dans une fourchette normale) pendant cette période, il n'y a aucun apport de riz produit.

Figure 4.2. Un Cadre d'Offre et de Demande Dos à Dos pour Comprendre la Formation Saisonnière des Prix



Mais avec des approvisionnements nuls et une demande de riz substantielle, les prix pendant la période sans récolte monteraient en flèche. Si les prix pendant la période sans récolte sont suffisamment plus élevés que pendant celle de récolte, quelqu'un, un agent commercial, va probablement prendre le risque d'acheter le riz à la récolte et de le stocker pour une vente future à un prix plus élevé pendant la période sans récolte.

La figure 4.2 montre comment ce processus fonctionne. Sur la figure, S est égal au coût par kg qu'un agent commercial encourra pour emmagasiner le riz de la période de récolte à celle de non-récolte. Ces coûts de stockage comprennent une rémunération adéquate pour le temps, l'effort, les coûts d'opportunité du capital investi et le profit rétribuant la prise de risque. Si les coûts égaux à S sont réellement couverts par la différence de prix entre les deux périodes, l'agent commercial sera disposé à poursuivre ses activités année après année. Si la différence de prix est inférieure à S , certains agents commerciaux trouveront qu'il n'est pas rentable de rester dans le métier d'agent de transfert entre les périodes de récolte et de non-récolte. Si la différence est supérieure à S , les agents

développeront leurs opérations de stockage et d'autres pourront venir se joindre à eux dans cette activité. La figure 4.2 est construite en faisant l'hypothèse que l'augmentation de prix sera exactement égale aux coûts de stockage S .

Il est maintenant possible de voir d'où les approvisionnements viendront pendant la période sans récolte, malgré le manque total de production. Les spéculateurs – nom donné aux agents commerciaux qui achètent quand le prix est bas en espérant qu'il augmentera après la récolte – seront disposés à offrir à partir de leurs stocks une quantité de riz qui dépendra des prix relatifs du marché au cours des deux périodes. Il doit y avoir une différence entre ces deux prix égale au coût de stockage du riz entre une période et l'autre. Sur la figure 4.2, le prix de la période sans récolte $P_{nh,1}$ est plus élevé que son homologue de la période avec récolte $P_{h,1}$ la différence étant égale aux coûts de stockage S .

$P_{h,1}$ est un prix particulièrement important. S'il était en vigueur pendant la période de récolte, comme cela a été indiqué plus haut, les approvisionnements du marché pendant cette période seraient égaux à la demande du marché à ce moment et il n'y aurait pas de riz disponible à l'achat par les spéculateurs en vue de son stockage. En l'absence de coûts de stockage, la courbe d'offre commerciale excédentaire pour la période sans récolte commencerait à une quantité nulle au prix $P_{h,1}$ au moment de la récolte. Par conséquent, il n'y aurait pas de riz disponible pour la consommation pendant la période sans récolte, et les consommateurs devraient alors trouver d'autres sources de nourriture ou avoir faim. Cependant, si les spéculateurs faisaient augmenter le prix à la récolte à un niveau supérieur à $P_{h,1}$, la demande des consommateurs pendant cette période serait réduite, les approvisionnements du marché provenant des agriculteurs s'accroîtraient et les spéculateurs emmagasinneraient les quantités excédentaires pour la vente à une date ultérieure et pour la consommation pendant la période sans récolte. La quantité des approvisionnements excédentaires disponibles pour la seconde période est fonction du prix courant durant la période de récolte.

La fonction d'offre commerciale excédentaire de la période de récolte à celle sans récolte décrite sur la figure 4.2 reflète cette relation prix-quantité. La droite continue représente les approvisionnements excédentaires disponibles pendant la période sans récolte avant que les coûts de stockage soient encourus. La ligne en points-tirets décrit les approvisionnements disponibles pendant la période sans récolte après paiement des coûts de stockage S . Pour chaque relation prix-quantité décrivant l'offre excédentaire à un certain prix pendant la période de récolte, la droite en points-tirets montre le prix correspondant qui doit être pratiqué pendant la période sans récolte pour couvrir les coûts de stockage.

Que se passe-t-il? Cette relation d'équilibre prix-quantité, décrite sur la figure 4.2 à $P_{nh,2}$ et $Q_{nh,c}$, peut être trouvée en déterminant le prix auquel les approvisionnements excédentaires disponibles pendant la période sans récolte sont égaux à la demande pendant cette période. Ensuite, étant donné que le prix à la récolte doit être inférieur à celui de la période sans récolte d'un montant égal au coût de stockage, il peut être trouvé à $P_{h,2}$. On peut déterminer les décisions des consommateurs et des agriculteurs pendant la période de récolte à partir de ce prix. Dans l'exemple décrit, la demande du marché sera $Q_{h,c}$ et les approvisionnements du marché seront $Q_{h,s}$. La différence entre les quantités offertes et demandées est $Q_{h,s} - Q_{h,c}$, qui doit être égale aux quantités stockées et consommées pendant la période sans récolte, $Q_{nh,c}$. La courbe d'offre excédentaire est construite de manière à ce que cela soit exactement ce qui se passe. La construction est facile avec les courbes linéaires d'offre et de demande de l'exemple. Elle peut être très compliquée avec des formes plus complexes.

LA PERSPECTIVE COMMERCIALE. La figure 4.2 montre que fonctions commerciales et formation des prix sont des processus liés entre eux et simultanés. L'un affecte l'autre. Si les coûts de stockage augmentent parce que les taux d'intérêt le font, par exemple, le prix du riz sera plus élevé qu'auparavant pendant la période sans récolte et plus bas pendant celle de récolte. Ces changements de prix affecteront les approvisionnements totaux disponibles et leur répartition entre consommateurs pendant les deux périodes. Pour poursuivre cet exemple, les coûts de stockage plus élevés entraîneraient la chute de l'offre commerciale pendant la période de récolte, les agriculteurs rencontrant des prix plus bas. Les consommateurs achèteraient plus pendant la période de récolte, parce qu'eux aussi obtiendraient des prix plus bas. Le fardeau tout entier de la réduction de l'offre retomberait sur les consommateurs de la période sans récolte à travers des prix plus élevés pendant cette période. Le chapitre 2 a noté la signification nutritionnelle possible de la réduction de la consommation pendant les périodes sans récolte dues à des prix saisonniers élevés. La figure 4.2 montre pourquoi, pour commencer, des prix saisonniers élevés sont un élément essentiel de l'approvisionnement en nourriture pendant la saison déficitaire. En l'absence de subventions pour réduire les coûts de stockage économiques réels, l'augmentation du prix et la réduction de la consommation saisonnière sont nécessaires pour disposer de nourriture pendant la période sans récolte.

Les fonctions commerciales peuvent donc être considérées comme le lien essentiel entre producteurs et consommateurs de deux manières très différentes et pourtant simultanées et associées. Premièrement, les agents commerciaux relient les producteurs et les consommateurs physiquement, en achetant, stockant, transportant et vendant réellement des

produits. Ce sont les sociétés qui n'ont pas un nombre suffisant de tels agents commerciaux qui connaissent le mieux leur valeur. Magasins et marchés vides, longues files d'attente et transactions furtives dans les rues écartées et les arrières-boutiques prouvent la valeur du rôle normalisateur joué par les agents commerciaux quand ils pèsent leurs décisions d'achat, de transformation et de vente en regard de leur rémunération économique probable. Simultanément, néanmoins, parce qu'il y a échange de denrées, des «clignotants» des prix visibles ou implicites sont créés et transmis aux agents économiques actifs du système alimentaire, influençant leurs décisions de production et de consommation. Et par la réverbération cumulative de ces décisions renvoyée vers les agents commerciaux, et vers le processus de formation des prix, et vers les prises de décision, et ainsi de suite dans le flux répétitif continu caractéristique des économies possédant des marchés, un processus d'équilibre dynamique est établi grâce auquel les ressources sont affectées à la fois aux biens que les consommateurs demandent le plus et aux régions où elles sont le plus productives dans le système de cultures qui fournit ces produits.

Parce que les économies socialistes ont tendance à utiliser les systèmes de commercialisation seulement dans une direction, l'information engendrée par les déséquilibres sur les marchés d'échange ne se répercute pas en signaux aux producteurs et aux consommateurs au niveau élémentaire et aux responsables politiques au niveau supérieur. Il est certain que les marchés parallèles dans les régions rurales, ou même les marchés gris ou noirs dans les zones urbaines, transmettent une partie de cette information sur la rareté relative. De tels marchés officieux produisent une grande partie du revenu alimentaire et rural dans certaines économies où des prix officiels et des directives commerciales rigides ont entraîné l'offre à se cacher. Le point n'est pas l'échec des interventions de l'Etat dans la commercialisation et la formation des prix, bien que cela soit trop souvent le cas, mais plutôt l'importance de l'information créée par les marchés pour l'utilisation efficace des ressources économiques et humaines d'une Société.

Comprendre le Système de Commercialisation

Quand les marchés fonctionnent, les processus de réajustement automatique accomplissent une tâche de coordination étonnante avec un minimum de remous et les ressources économiques sont affectées efficacement. Quand les marchés échouent, les participants qui ont des informations obtenues de bonne source ou du pouvoir commercial peuvent exploiter à la fois les producteurs et les consommateurs, de manière particulièrement dommageable pour les pauvres aux deux extrémités. La

tâche de cet ouvrage est d'aider les analystes à savoir quand les marchés fonctionnent, à identifier ceux qui échouent et pourquoi, et à déterminer quelles interventions des pouvoirs publics amélioreraient aussi bien l'efficacité des opérations commerciales que la répartition des bénéfices générés quand les marchés fonctionnent efficacement.

Les problèmes les plus importants du secteur de commercialisation – les coûts et l'efficacité nécessaires pour fournir des services commerciaux et la capacité dynamique du système à créer et à transmettre des signaux sur les incitations aux producteurs et aux consommateurs qui soient cohérents avec la disponibilité des ressources et les transformations structurelles à long terme – ne sont pas faciles à résoudre. Parce que les approches directes sont souvent entravées par des données inaccessibles ou peu fiables, les approches indirectes s'appuyant sur des modèles compétitifs normatifs sont souvent utilisées pour parvenir à une meilleure compréhension. Dans de telles circonstances, aucune liste simple des données nécessaires ne peut conduire droit aux techniques analytiques. Une interaction constante est nécessaire entre, d'une part, la disponibilité et la fiabilité des données, et de l'autre, l'approche analytique utilisée pour traiter les questions commerciales importantes.

Un certain nombre de questions empiriques sont posées quand on analyse les systèmes commerciaux. Quels sont les circuits commerciaux pour les produits importants et qui en sont les participants? Quels sont les coûts, les marges et les profits qui résultent de ce processus? Que révèlent les données sur les prix à divers niveaux du système de commercialisation sur le processus de la formation des prix et sur le degré de liaison entre les marchés? Comment sont déterminés les prix sur les marchés internationaux et comment influencent-ils la formation des prix intérieurs?

Comme pour les données de production et de consommation, les sources publiées fournissent à l'analyste une première approche dans la tâche de comprendre comment le système commercial fonctionne. Mais les données provenant d'observations sur le terrain, même d'enquêtes officieuses pendant le week-end, ajoutent une atmosphère et une compréhension critiques des mécanismes qui génèrent les statistiques publiées. Par exemple, assister sur place au transport d'un sac de riz alors qu'il change de main à plusieurs reprises entre l'exploitation et le magasin de détail garantit à l'analyste une meilleure perspective sur les prises de décisions commerciales et sur la formation des prix que ne le fait une multitude d'analyses statistiques faites au bureau.

Eléments d'un Marché Concurrentiel

Un moyen indirect de mesurer l'efficacité du marché est de se demander si les éléments d'un marché concurrentiel sont présents ou non dans

le système commercial étudié. Ces éléments comprennent la série de conditions suivantes: les composants du produit commercialisé sont fonçibles (interchangeables) et divisibles; les acheteurs et les vendeurs agissent d'une façon rationnelle du point de vue économique (ils veulent plus et pas moins de revenus et de biens); les entreprises sont assez petites et nombreuses pour que leurs décisions n'aient pas d'impact sur les prix; tous les participants ont le même accès aux activités du marché dans des conditions semblables et ont tous une connaissance complète des forces susceptibles d'influencer l'offre et la demande.

Si ces cinq conditions – divisibilité, rationalité, petites entreprises, accès égal et connaissance complète – caractérisent un système commercial, le marché fonctionnera efficacement, sans possibilité de profits excessifs. Il est suffisant mais non nécessaire que ces conditions soient remplies pour qu'un marché soit concurrentiel. Par exemple, la formation des prix peut se réaliser efficacement sur un marché où seulement trois ou quatre grandes entreprises achètent ou vendent si elles sont concurrentes au lieu de s'entendre entre elles. Par conséquent, la difficulté principale de cette approche indirecte est de savoir déterminer à partir d'une enquête sur les participants au marché si le système fonctionne dans des conditions qui sont suffisamment proches de l'idéal concurrentiel pour pouvoir écarter collusion et profits excessifs.

Parmi les cinq conditions nécessaires à l'existence d'un marché concurrentiel, deux ne concernent généralement pas la commercialisation des cultures alimentaires. La divisibilité est une caractéristique de presque tous les produits alimentaires et presque tous les participants au marché réagissent de manière appropriée aux signaux économiques. La troisième condition – l'existence de nombreuses entreprises de petite taille – est également une caractéristique de la plupart des systèmes de commercialisation dans les pays en développement, à moins que l'Etat n'ait créé un monopole para-public ou ne suive une politique restreignant l'accès de nouveaux participants au système commercial. Les entreprises d'exportation à grande échelle sont parfois une exception importante.

L'accent est mis principalement sur les conditions d'accès au marché et sur l'information. Parce qu'aucun système ne peut offrir un accès parfaitement égalitaire et ses participants posséder une connaissance complète du jeu de ses éléments, il s'agit d'un problème de degré, c'est-à-dire de savoir si l'entrée est assez libre et l'information assez bonne pour que le marché fonctionne à un degré suffisamment concurrentiel – pour induire un résultat efficace. On peut beaucoup apprendre à partir d'enquêtes sur les modes d'entrée dans le commerce (durées d'apprentissage, besoins en capitaux et classement des négociants selon leur âge) et sur le degré d'information relative au marché (possibilités de crédit, partage du risque, capacité de négociation des fermiers au point de vente

originel et sources d'information sur les prix pratiqués sur les marchés de gros proches ou lointains).

La facilité d'entrée dans le système de commercialisation (comme petit commerçant ou comme opérateur d'une petite usine de décortilage du riz, par exemple), combinée avec une information commerciale raisonnablement accessible, apporte une forte présomption d'efficacité d'un système commercial du point de vue de la concurrence. Si le système de commercialisation est caractérisé par un accès et des informations limités, les efforts des pouvoirs publics pour fournir un accès plus large aux fonds de roulement, une meilleure réunion et une meilleure distribution de statistiques sur les prix et d'informations sur l'état des cultures, ou la dissolution des monopoles du marché approuvés par l'Etat peuvent très bien améliorer l'efficacité du marché.

Pour trouver combien de marchands opèrent dans le système commercial et à quels points un produit change de mains, il est utile de schématiser son parcours à travers le processus de commercialisation. Le degré de concurrence d'un marché et la structure de la chaîne de commercialisation sont clairement reliés. S'il n'existe qu'un seul acheteur ou vendeur à un certain point du circuit, un comportement non concurrentiel est alors probable. Au contraire, la présence de nombreux acheteurs et vendeurs actifs tout au long de la chaîne apporte une forte présomption de comportement concurrentiel et d'une performance efficace du marché.

Courants Commerciaux et Participants au Marché:

Chaînes Commerciales

La construction de chaînes de commercialisation de produits alimentaires aide à organiser les liens entre production et consommation. Quelques chaînes typiques pour un produit sont décrites sous la forme suivante:

1. Agriculteur S,P,T Consommateur rural
2. Agriculteur S,P,T détaillant rural T consommateur rural
3. Agriculteur S,T responsable de la transformation ou «groupeur» local S,T détaillant rural T consommateur rural
4. Agriculteur S,T responsable de la transformation ou «groupeur» local P,S,T marchand en gros non-résident S,T

consommateur urbain

5. Agriculteur S,T marchand en gros non-résident P,S,T

marchand en gros urbain ou consommateur

où T = opération de transfert, telle que le transport ou le changement de propriété; P = activité de transformation; et S = fonction de stockage.

L'estimation des volumes et des pourcentages des transformations d'un produit à chaque maillon de la chaîne fournit une idée de la structure du système de commercialisation. Quelle proportion de la production totale les fermiers vendent-ils, et combien est vendu directement aux consommateurs ruraux (chaîne commerciale 1)? Combien est vendu à des détaillants ruraux sur les marchés locaux (chaîne 2)? Combien est vendu aux responsables de la transformation ou aux groupeurs locaux, qui vendent ensuite soit aux détaillants ruraux de la région (chaîne 3) soit aux marchands en gros non résidents pour l'acheminement vers les marchés urbains (chaîne 4)? Combien est vendu aux marchands en gros non-résidents qui se déplacent vers les régions de production pour acheter des approvisionnements destinés aux marchés urbains (chaîne 5)?

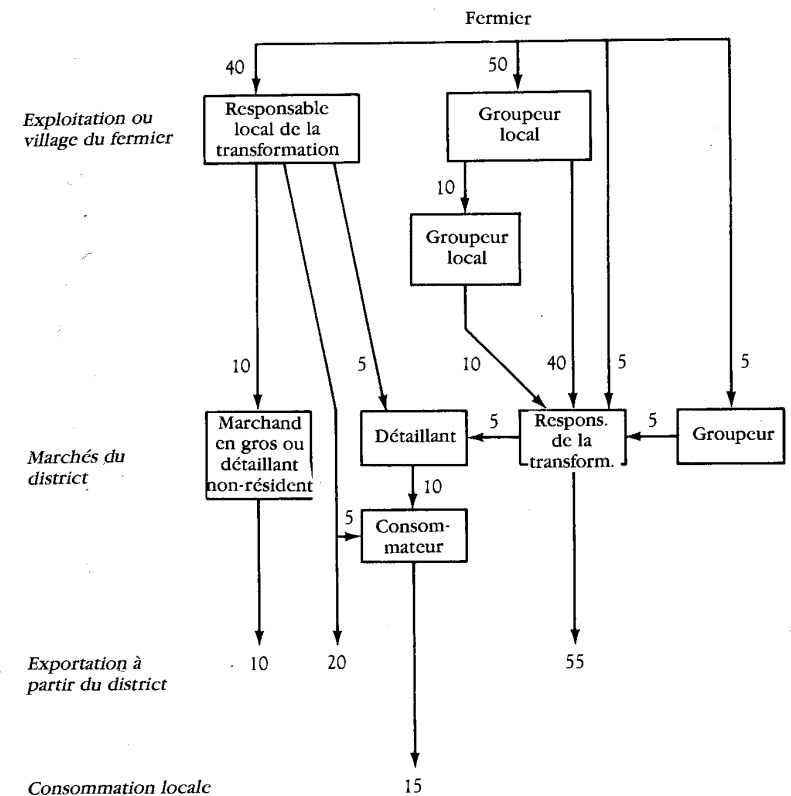
En utilisant des enquêtes officielles ou non, l'analyste cherche à remplacer les flèches des chaînes commerciales par des quantités ou des pourcentages, comme pour la chaîne commerciale du riz décrite sur la figure 4.3. Dans cet exemple, les fermiers vendent 50 pour cent de leurs produits commerciaux aux «groupeurs» locaux, 40 pour cent aux responsables locaux de la transformation et 5 pour cent aux «groupeurs» et aux transformateurs du district, respectivement. Ces quantités sont alors déplacées à travers le système jusqu'à ce que 85 pour cent soient exportés du district et 15 pour cent soient consommés localement.

Les diagrammes de chaînes commerciales spécifient donc les maillons qui relient une série de prix à une autre pour déterminer, par exemple, si les prix alimentaires ruraux sont influencés par la demande urbaine ou si les prévisions de prix élevés avant la récolte se répercutent pour influencer le prix à la récolte. Savoir où et quand les cultures sont vendues, où elles sont transportées et stockées et qui est le consommateur final permet à l'analyste de spécifier la direction de causalité probable des liens du marché.

Coûts et Marges Commerciaux

Des marges commerciales importantes – la différence entre les prix à la production et à la consommation – peuvent exister pour deux raisons:

Figure 4.3. Chaîne Commerciale du Riz, District d'Atebubu, Ghana



Note: Les montants représentent le pourcentage de tout ce qui est commercialisé.

Source: V. Roy Southworth, «Food Crop Marketing in Atebubu District, Ghana», Ph. D. Dissertation, Stanford University, 1981.

soit que des coûts de commercialisation élevés réels entraînent des prix à la consommation beaucoup plus élevés que ceux à la production, soit que des éléments de monopole dans le système de commercialisation fassent des profits excessifs. Des approches directes et indirectes peuvent être utilisées pour déterminer s'il existe des profits excessifs et des inefficacités sérieuses dans la commercialisation des cultures alimentaires ou si des marges importantes sont dues à des coûts élevés réels qui pourraient être réduits par des investissements publics appropriés dans l'infrastructure de commercialisation. A cause des restrictions sérieuses sur les données dans la plupart des cas, les deux approches – l'une examinant les coûts, l'autre les prix et les marges – sont généralement nécessaires pour permettre une vérification croisée et mutuelle.

MESURE DES COÛTS DE COMMERCIALISATION. L'approche directe considère les trois fonctions de commercialisation dont les coûts combinés constituent la marge commerciale. Ce type d'analyse d'efficacité de la commercialisation possède des analogues évidents dans celle de n'importe quelle activité de production, y compris la production agricole. Cependant, de telles applications empiriques sont généralement difficiles et parfois hors de portée car les exigences en données sont très importantes.

Tableau 4.1. Marges Commerciales Moyennes pour le Riz produit dans le District d'Atebubu et vendu au détail à Kumasi, Ghana, janvier à juillet 1977

Élément	Cedis par tonne ^a	Pourcentage du prix de détail
Prix de gros au marché d'Atebubu ^b	2.216,93	83,0
Prix à la production ^c	1.894,38	70,9
Marge brute des groupeurs ^c	322,55	12,1
Commissions	(20,06)	(0,8)
Transport	(90,28)	(3,4)
Manipulation et stockage	(8,00)	(0,3)
Impôt du district	(30,10)	(1,1)
Marge nette des groupeurs	174,11	6,5
Prix de gros à Kumasi ^b	5.525,00	94,5
Prix de gros au marché d'Atebubu	2.216,93	83,0
Marge brute des responsables de transformation	308,07	11,5
Transport	(50,06)	(1,9)
Cuisson	(40,13)	(1,5)
Minoterie	(60,19)	(2,2)
Manutention	(16,03)	(0,6)
Commissions	(20,00)	(0,7)
Marge nette des responsables de transformation	121,66	4,6
Prix de détail à Kumasi ^b	2.671,80	100,0
Prix de gros à Kumasi	2.525,00	94,5
Marge brute des détaillants	146,80	5,5
Manutention	(6,50)	(0,2)
Loyer d'un magasin	(7,00)	(0,3)
Marge nette des détaillants	133,30	5,0

a. Les prix du riz paddy à la production et au niveau du marché de gros d'Atebubu ont été convertis en équivalents décortiqués, avec un rapport de décorticage de 0,62. Un cedi = 0,87 dollar amér.

b. Les prix du marché sont les moyennes des données mensuelles sur les prix, rassemblées par le Ministère de l'Agriculture de janvier à juillet 1977.

c. Les prix à la production sont les moyennes des prix rassemblés par l'enquête agricole sur les producteurs dans la région de Kwame Danso.

Source: V. Roy Southworth, «Food Crop Marketing in Atebubu District, Ghana,» Ph. D. dissertation, Stanford University, 1981.

Il est nécessaire d'avoir des enregistrements de coûts et de profits représentatifs pour les participants principaux aux transports (marchands, transporteurs et courtiers), à la transformation et au stockage. Les analystes estiment les coûts de tous les facteurs y compris les coûts de gestion. En soustrayant les coûts des recettes, on détermine les bénéfices à chaque niveau du système. Un exemple de marge commerciale du riz au Ghana est présenté dans le tableau 4.1. Dans cet exemple, les agriculteurs ont reçu 70 pour cent du prix de détail urbain et les bénéfices nets pour les «groupeurs», les responsables de la transformation et les détaillants ont varié pour chacun entre 4,6 et 6,5 pour cent de ce prix.

Parce qu'un profit normal est égal au rendement du capital (y compris les fonds de roulement, l'équipement et les immeubles), il est nécessaire d'avoir des données sur les capitaux utilisés par les entreprises de commercialisation. Les taux de profit sont calculés en comparant les niveaux de profit estimés aux montants en capitaux utilisés. Pour déterminer si le rendement du capital représente des profits normaux, l'analyste doit le comparer aux taux d'intérêt courants sur les marchés du crédit auxquels les marchands de produits alimentaires ont accès. Si le taux d'intérêt en cours (qui contient une prime pour le risque encouru lors d'un investissement commercial) est inférieur au taux de rendement obtenu, le niveau de profit obtenu est supérieur à la normale.

Bien qu'une analyse de ce type prenne du temps et soit exigeante en données, elle vaut la peine d'être tentée pour des objectifs politiques s'il existe des preuves préliminaires de profits excessifs ou si les responsables politiques croient que les déficiences commerciales sont si subtiles que seules des preuves empiriques solides empêcheront la mise en place de politiques commerciales basées sur cette conviction.

DONNEES SUR LES PRIX. L'analyse des prix est une approche indirecte pour déterminer l'efficacité du marché. Les systèmes commerciaux efficaces sont caractérisés par un degré élevé d'intégration des prix – des mouvements fortement corrélés des séries de prix connectées – dans l'espace, la forme et le temps. Dans une économie de marché efficace, l'intégration des prix est causée par l'arbitrage. Dans ces économies, les participants au marché répondent quand ils constatent que les prix dans deux marchés sont suffisamment différents pour que des profits puissent être réalisés en achetant sur le marché où le prix est bas et en vendant sur celui où il est élevé. Si des conditions concurrentielles existent et si un assez grand nombre de marchands réagissent de cette manière, la différence anormale de prix disparaît parce que les approvisionnements sur le marché à bas prix diminuent, poussant les prix à la hausse, et ceux sur le marché à prix élevé augmentent, causant une chute des prix. Par conséquent, les prix sur tous les marchés efficaces sont liés par les décisions d'arbitrage des marchands et les différences de prix ne devraient

refléter que les coûts normaux. Cependant, les prévisions sur les niveaux futurs des prix sont un facteur important de la formation des prix. Parce que ces niveaux futurs sont incertains, les marchands encourent des risques quand ils détiennent les produits, et le coût des risques est aussi inclus dans les marges commerciales.

L'analyse des marges commerciales implique des comparaisons statistiques de paires de séries de prix qui devraient être reliées par le système commercial, et elle s'applique aux marchés interdépendants (dans l'espace), aux degrés de transformation des produits (dans la forme) et aux durées de stockage (dans le temps). En utilisant des données sur les prix pour déterminer le degré de corrélation de leurs mouvements, il est essentiel d'être clair sur le niveau de la chaîne de commercialisation auquel les prix s'appliquent. Les-dits prix à la production, par exemple, peuvent avoir été calculés à partir d'autres prix dans le système. Les prix doivent concerner des qualités et des formes du produit comparables, par exemple, du riz décortiqué d'une variété particulière avec un pourcentage spécifié de brisures. Les prix doivent être rassemblés de manière fiable, et les cours réels du marché doivent être différenciés des prix annoncés officiellement.

De faibles coefficients de corrélation signifient que les marchés ne sont pas reliés par des mouvements réels des produits d'une ville à l'autre. De fortes corrélations des séries de prix entre les marchés, indiquant une forte intégration des prix, peuvent résulter de plusieurs facteurs. Premièrement, des prix stables dans toutes les villes peuvent entraîner une forte corrélation, simplement parce que peu de mouvements de prix sont observés. Deuxièmement, une forte corrélation entre les mouvements de prix peut indiquer une concurrence parfaite et un arbitrage des prix efficace. Au contraire, les fortes corrélations peuvent provenir d'un monopole ou d'une politique gouvernementale efficace avec peu de liens commerciaux réels existant entre les villes. Des preuves corroborantes sont nécessaires pour comprendre la formation réelle des prix entre les marchés, et pour expliquer ainsi les raisons d'une forte corrélation.

REPERAGE DE ZONES DE CONCURRENCE. Les cartes de zones de concurrence associées aux chaînes commerciales principales servent à résumer la description du système de commercialisation. Ces cartes, ou les tableaux d'information qui entrent dans leur construction, révèlent le degré auquel les coûts de commercialisation d'un produit, associés avec les coûts de production agricole, permettent aux marchands dans les régions de production alimentaire de rassembler, transformer, stocker et livrer les produits alimentaires aux centres principaux de consommation de façon concurrentielle – c'est-à-dire sans subvention ou protection de l'Etat. Ce repérage peut aussi être utilisé pour montrer comment le sys-

tème alimentaire national est lié aux marchés internationaux des produits. La connexion et la relation entre les prix internationaux et intérieurs des céréales sont des éléments-clés de la politique alimentaire intérieure et sont discutés plus loin dans ce chapitre et dans le chapitre 6. Le secteur commercial intérieur offre les installations et les mécanismes de connexion qui permettent à une politique des prix alimentaires de fonctionner efficacement dans le contexte du marché international.

La comparaison du coût d'un produit alimentaire intérieur livré à une ville portuaire (coût agricole plus coût commercial) au prix en cours localement pour l'exportation du même produit indique si ce produit peut être exporté sans une subvention de l'Etat à l'exportation. Une comparaison semblable faite avec le prix total à l'importation montre si la denrée alimentaire produite localement peut survivre à la concurrence internationale sur les marchés de gros de la ville portuaire puis sur les marchés intérieurs où les denrées produites localement ont un avantage comparatif plus important pour les coûts. Si le produit ne peut pas faire concurrence aux importations, un gouvernement peut choisir de limiter ces dernières avec des barrières douanières ou des restrictions de quantité. Des courbes d'isocoûts (reliant les points de coûts égaux) peuvent être tracées sur la carte pour indiquer, à un prix mondial donné pour un produit alimentaire, les limites des zones de production capables d'exporter de manière concurrentielle et des régions agricoles capables de faire face à la concurrence des importations sans protection. Les effets probables de réduction de la production ou des coûts de commercialisation peuvent aussi être examinés en déterminant quelle production additionnelle pourrait être commercialisée de manière concurrentielle et la provenance de ces produits.

Le type d'informations nécessaires à l'identification de zones de concurrence est décrit dans le tableau 4.2. La production et la commercialisation du riz dans un pays côtier, le Sénégal, sont comparées à celles de trois pays continentaux en Afrique de l'Ouest – le Mali, le Niger, et le Burkina. Les résultats sont présentés en coûts, recettes et bénéfices sociaux, de manière à supprimer les effets des politiques gouvernementales sur les prix réels du marché.

Le tableau 4.2 est construit pour illustrer la rentabilité sociale décroissante de la culture du riz quand la zone de production se rapproche du port qui en importe. Quand à la fois la production et la consommation se situent aux centres de production des pays continentaux, le Mali, le Niger et le Burkina, les recettes sociales sont de 99,2 francs par kg (à cause du coût élevé du transport du riz importé à ces endroits), alors que le coût social de production n'est que de 84,0 francs (coûts de production et de décorticage et des frais de transport peu élevés). La rentabilité sociale nette en résultant est 15,2 francs par kg. Cette rentabilité diminue au fur et à mesure que le riz produit intérieurement doit être

Tableau 4.2. Rentabilité Sociale Nette de la Production de Riz à Différents Endroits de l'Afrique de l'Ouest (francs par kg de riz)

Lieu de la production et de la consommation intérieure de riz	Recettes sociales ^a	Coûts sociaux ^b	Rentabilité sociale nette
Consommation au centre de production dans les pays continentaux (Mali, Niger, et Burkina)	99,2	84,2	15,2
Production à la distance moyenne du centre principal de consommation dans les pays continentaux	97,0	86,2	10,8
Production la plus éloignée du centre principal de consommation dans les pays continentaux	97,0	89,9	7,1
Production et consommation au Sénégal, loin du port	84,9	84,0	0,9
Consommation au centre de production au Sénégal	81,2	84,0	-2,8
Production à une distance moyenne du centre principal de consommation au Sénégal	79,0	86,2	-7,2
Production la plus éloignée du centre principal de consommation au Sénégal	79,0	89,9	-10,9

a. Les recettes sociales sont les coûts d'opportunité du riz importé, livré au lieu de consommation, étant données les hypothèses suivantes (en francs par kg de riz):

	Pays	
	Sénégal	Continentaux
Prix du riz, Coût		
Assurance, Fret, à un port de l'Afrique de l'Ouest	74	74
Manutention et frais portuaires	5	5
Transport routier et coûts de distribution au centre principal de consommation	0	18
Coût du riz importé au centre principal de consommation	79	97

Des frais additionnels variés de transport sont encourus lors de la livraison du riz importé à d'autres lieux de consommation.

b. Les coûts sociaux comprennent les coûts de production agricole de 67,7 francs par kg, ceux de ramassage et de décorticage avec un écosseur à petite échelle de 12,0 francs, et ceux de transport à un centre principal de consommation de 6,5 francs.

Source: Données extraites de Charles P. Humphreys et Scott R. Pearson, «Choice of Technique in Sahelian Rice Production.» *Food Research Institute Studies*, vol. 18, n° 3 (1979-80).

transporté de plus en plus loin, alors que le riz importé encourt des frais de transport moins importants. Dans les pays continentaux, la rentabilité sociale nette de la production du riz tombe à 7,1 francs par kg, si l'on assume la combinaison la moins favorable d'hypothèses pour la région de production et le lieu de consommation.

Dans la région côtière du Sénégal, la production intérieure de riz est à peine rentable du point de vue social dans le cas de l'ensemble le plus favorable d'hypothèses géographiques. Toutes les autres combinaisons entraînent des recettes sociales négatives, ce qui indique que la production de riz sénégalais ne peut pas faire concurrence au riz importé sans la protection des pouvoirs publics ou sans des subventions à la production de riz. La conception de politiques alternatives de protection ou de subvention, ainsi que l'analyse destinée à déterminer leur impact ou leur attrait, sont traitées plus loin dans ce chapitre. Cependant, les mécanismes possibles pour augmenter la rentabilité privée de la culture du riz au Sénégal sont clairs sur le tableau 4.2. La première possibilité, et peut-être la plus facile, serait d'instituer une barrière douanière à l'importation de riz. Un droit de douane de 10 francs par kg garantirait la rentabilité privée de la production du riz, sauf dans les régions productrices les plus reculées du Sénégal. Ou bien l'attribution de subventions aux fermiers, peut-être par le biais d'engrais ou de crédits subventionnés, de subventions aux décortiqueurs de riz ou au système de transport, pourrait permettre d'atteindre le même objectif.

Techniques Analytiques pour Mesurer l'Efficacité Commerciale

L'étendue de l'intervention des pouvoirs publics dans la commercialisation est déterminée par l'efficacité et les coûts de la réalisation des fonctions commerciales fondamentales. Si les coûts sont élevés, des investissements de l'Etat peuvent les réduire. S'il y a de sérieuses déficiences, des politiques gouvernementales peuvent améliorer la concurrence ou en définir des critères directs. Dans n'importe quel cas, la première tâche pour les analystes est de détecter empiriquement les coûts élevés et les déficiences. Si les analystes pouvaient examiner les comptabilités détaillées des coûts et des recettes des agents commerciaux pour le transport, le stockage et la transformation, les profits monopolistiques et les déficiences apparaîtraient peut-être directement. De tels documents sont néanmoins très difficiles à obtenir et ceux qui sont disponibles risquent d'être d'une fiabilité douteuse. L'approche indirecte par l'examen de la formation des prix à divers niveaux de la chaîne commerciale est souvent plus réalisable et les données plus fiables. Quand des preuves d'inefficacité apparaissent dans une telle analyse des prix, des examens plus détaillés des comptabilités et des archives peuvent alors

être très efficaces pour dévoiler l'origine de coûts de commercialisation élevés.

L'efficacité du marché peut être analysée en comparant les augmentations saisonnières des prix avec les coûts de stockage et en faisant la corrélation entre les prix du marché en divers endroits. Une analyse plus complète se concentre sur la marge commerciale totale entre fermiers et consommateurs. Les modèles de marges réelles entre forme du produit et lieu testent l'efficacité de la transformation, l'orientation des relations du marché, et l'importance de la marge nécessaire à l'établissement d'un lien. Ces techniques ne peuvent généralement pas «prouver» que la formation des prix est efficace ou inefficace, mais chacune d'entre elles peut orienter vers des enquêtes plus détaillées qui auront un rendement élevé pour le rassemblement supplémentaire de données, l'analyse et la compréhension politique.

ANALYSE DES PRIX SAISONNIERS ET COUTS DE STOCKAGE. L'analyse des prix saisonniers teste l'efficacité de l'arbitrage dans le temps. Typiquement, les prix des cultures alimentaires suivent un cycle saisonnier, diminuant immédiatement après la récolte et augmentant par la suite jusqu'à la récolte suivante, car les fermiers et les marchands stockent des approvisionnements pour satisfaire la demande des consommateurs tout au long de l'année. Dans un marché compétitif, l'augmentation saisonnière des prix devrait couvrir exactement les coûts de stockage, qui consistent en frais d'intérêts sur les fonds de roulement bloqués sous forme de produits en stock, en provisions pour les pertes de produits, en coûts du travail et des installations utilisées pour le stockage et en profits normaux (y compris pour la prise de risques).

En comparant les augmentations mensuelles des prix avec les coûts de stockage par mois, les analystes peuvent détecter l'existence de profits excessifs dans la fonction de stockage. Les augmentations mensuelles des prix sont déduites à partir d'un indice des prix de gros, généralement calculé en pourcentage mensuel moyen d'une moyenne mobile sur douze mois. Cette version de l'analyse des prix cherche à retracer les profits excessifs dans la portion des coûts de stockage de la marge commerciale. Même s'il n'existe pas de données disponibles sur les coûts de stockage, il est possible d'obtenir une appréciation suffisante de la dimension temporelle du système commercial en faisant ressortir les indices saisonniers des prix pour les principales cultures alimentaires.

Un exemple d'indice saisonnier des prix pour quatre produits au Ghana est décrit sur le tableau 4.3. Les prix des ignames et du maïs ont presque doublé entre la période de récolte et la période de non-récolte lui succédant, alors que ceux du riz paddy ont augmenté de 35 pour cent et ceux du manioc séché de 50 pour cent. L'information supplémentaire nécessaire à l'estimation des coûts de stockage est décrite sur le tableau

4.4, qui contient ces coûts pour huit mois étant donné différentes paires de taux d'intérêt mensuel et de pertes de produits en stock. Grâce au tableau 4.3, on sait que les prix du maïs ont augmenté de 95 pour cent en moyenne pendant la saison de huit mois. Cette augmentation saisonnière des prix est cohérente avec des pertes de stocks de 20 pour cent et un taux d'intérêt mensuel de 5,7 pour cent – valeur correspondant à un coût de stockage pendant huit mois de 99 pour cent de la valeur d'achat. Ou bien des pertes de stocks de 20 pour cent, un taux d'intérêt de 4,7 pour cent par mois et d'autres coûts de stockage (comme la location des entrepôts, le travail et le profit) de 1 pour cent par mois correspondent aussi au coût de stockage pour cette période. Les augmentations saisonnières des prix du maïs peuvent donc refléter des coûts réels de stockage, bien que ceux-ci soient très élevés. Des recherches en Asie du Sud tendent à montrer des pertes de stocks à la ferme beaucoup plus faibles et des augmentations saisonnières des prix proportionnées à ces coûts moins élevés de stockage.

CORRELATIONS DE PRIX ENTRE MARCHES. Les corrélations des prix de gros peuvent être calculées entre des paires de marchés pour tester l'intégration commerciale. Les résultats d'une analyse de ce type sont rapportés sur le tableau 4.5 et représentés sous forme de carte sur la figure 4.4. Les prix de gros du maïs étaient fortement corrélés entre les paires de marchés au Ghana. Alors qu'un coefficient de 1,00 indiquerait des mouvements de prix identiques sur les deux marchés, plus de la moitié des coefficients de corrélation était de 0,85 ou plus, et presque un quart était supérieur ou égal à 0,90. Un coefficient de corrélation simple de 0,90 signifie que 81 pour cent de la variation d'une des séries de prix est corrélée avec les variations des autres séries de prix.

Parce que les coefficients de corrélation sont influencés par l'inflation et par les mouvements de prix saisonniers très importants, il vaut mieux choisir pour l'analyse des périodes pendant lesquelles l'inflation était modérée ou corriger ses effets en corrélant les changements de prix plutôt que leurs niveaux réels. On peut trouver les changements de prix en soustrayant chaque observation mensuelle de celle qui la précède pour obtenir les différences de premier ordre.

La carte sur la figure 4.4 décrit des lignes tracées entre des paires de villes dont les coefficients de corrélation des prix du maïs sont supérieurs ou égaux à 0,90. Cette cartographie comprend tous les marchés sauf quatre, résultat qui suggère un système commercial intégré pour le maïs pendant la période instruite. Ces corrélations élevées indiquent un degré significatif d'arbitrage géographique tant qu'il n'existe pas de conditions de monopoles extrêmes ou de contrôles des pouvoirs publics efficaces. Si l'analyse révèle de faibles coefficients de corrélation, les

Tableau 4.3. Index Mensuel des Prix de Gros des Ignames, du Riz Paddy, du Maïs et du Manioc séché sur le Marché d'Atebubu, 1965-74

	Jan.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Inter- valle
Ignames													
Moyenne	104	111	109	126	135	139	90	67	66	67	91	95	73
Ecart-type	11	20	10	19	17	20	28	15	16	15	16	22	
Paddy													
Moyenne	91	93	96	105	111	110	109	109	110	99	85	82	29
Ecart-type	10	15	5	12	8	11	16	30	13	6	9	11	
Maïs													
Moyenne	97	99	104	125	141	136	102	74	66	78	92	90	75
Ecart-type	9	8	7	18	14	26	15	10	6	10	11	6	
Manioc séché													
Moyenne	101	103	83	83	97	102	103	120	126	103	95	83	43
Ecart-type	42	40	13	13	14	18	15	54	51	26	23	12	

Note: L'index est le pourcentage mensuel moyen d'une moyenne mobile sur douze mois.

a. Janvier 1969 à juillet 1974.

b. Janvier 1968 à mars 1974.

Source: V. Roy Southworth, William O. Jones et Scott R. Pearson, «Food Crop Marketing in Atebubu District, Ghana», «Food Research Institute Studies», vol. 17, n° 2 (1979), p.180.

Tableau 4.4. Coûts Estimés de Stockage pour Huit Mois à Divers Taux d'Intérêt et Pertes de Stocks

Taux d'intérêt par mois ^a	Perte de stocks (pourcent)				
	30	20	15	5	Nulle
0	30	20	15	5	0
1	54	35	27	14	8
2	67	46	38	23	17
3	81	58	49	33	27
4	96	71	61	44	37
5	111	85	74	56	48
6	128	99	88	68	59

Note: Les valeurs de coûts de stockage de la partie principale du tableau sont les pourcentages de la valeur d'achat des quantités restant à vendre à la fin des huit mois.

a. Les calculs sont basés sur des taux d'intérêt composés sur un an.

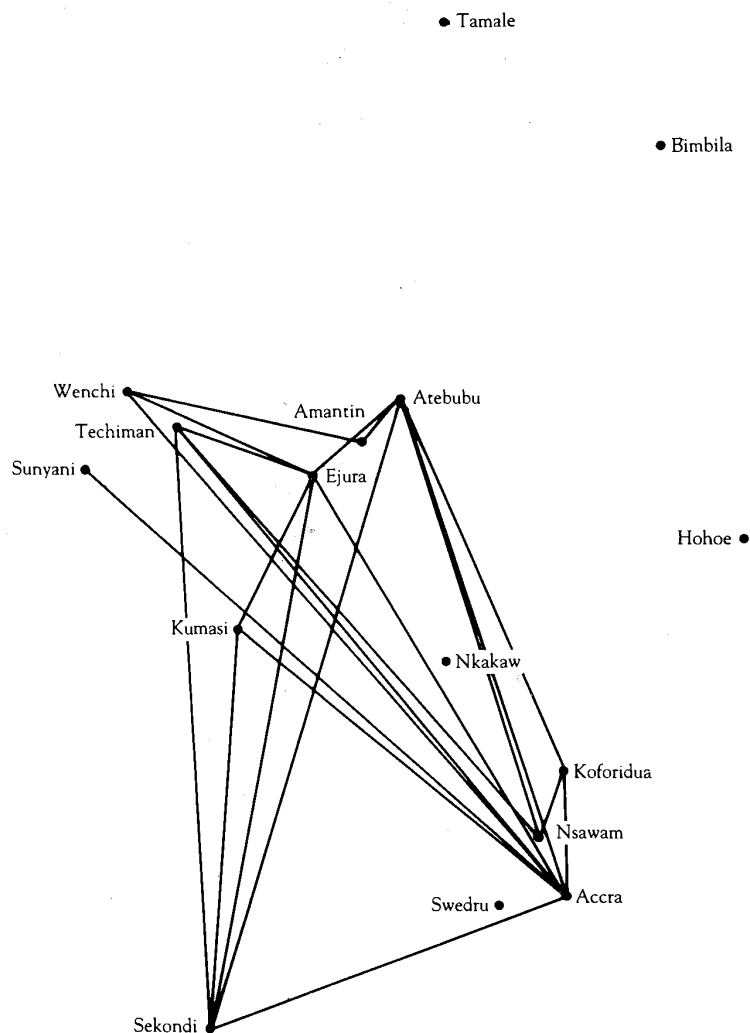
Source: V. Roy Southworth, «Food Crop Marketing in Atebubu District, Ghana», Ph. D. Dissertation, Stanford University, 1981.

Tableau 4.5. Corrélation des Prix de Gros entre Paires de Marchés, Ghana, 1965-72

Coefficient de corrélation	Proportion des coefficients totaux par produit			
	Ignames	Riz	Maïs	Manioc séché
0,95+	0,02	0,04	0,02	0
0,90-0,94	0	0,03	0,20	0,01
0,85-0,89	0,02	0,03	0,43	0,03
0,80-0,84	0,06	0,08	0,17	0,03
0,75-0,79	0,11	0,13	0,06	0,08
0,70-0,74	0,07	0,17	0,01	0,08
0,65-0,69	0,11	0,13	0	0,17
0,60-0,64	0,13	0,09	0,03	0,09
0,55-0,59	0,07	0,07	0,03	0,13
0,50-0,54	0,11	0,03	0,04	0,10
0-0,49	0,30	0,18	0,02	0,23
<0	0	0,03	0	0,06
Total	1,00	1,00	1,00	1,00
Nombre de marchés	16	16	16	16
Nombre de paires	120	120	120	120
Premier quartile	0,70-0,74	0,75-0,79	0,85-0,89	0,65-0,69
Second quartile	0,60-0,64	0,65-0,69	0,85-0,89	0,55-0,59

Source: V. Roy Southworth, William O. Jones et Scott R. Pearson, «Food Crop Marketing in Atebubu District, Ghana», «Food Research Institute Studies», vol. 17, n° 2 (1979), p.189.

Figure 4.4. Corrélations des Prix de Gros du Maïs entre Différents Marchés



Note: Corrélations pour le maïs supérieures ou égales à 0,90.

Source: V. Roy Southworth, William O. Jones et Scott R. Pearson, «Food Crop Marketing in Atebubu District, Ghana», *Food Research Institute Studies*, vol.17, no.2 (1979), p.184.

réseaux de communication et de transport sont peut-être inadéquats pour une intégration efficace des marchés.

Des jugements plus significatifs sur l'efficacité de l'arbitrage géographique ne peuvent pas être rendus avec cette technique, car des différences relativement faibles dans les coefficients de corrélation peuvent refléter des manipulations du marché extrêmement rentables. Le vrai but de l'analyse des corrélations de prix entre les marchés est de démontrer qu'un système de commercialisation intérieure existe réellement et qu'il sert à relier les marchés alimentaires de diverses cités et villes dans le pays. Cette simple démonstration peut avoir un effet puissant sur les responsables politiques qui pensent que chaque marché est contrôlé par un monopole protégé ne réagissant qu'aux conditions locales.

ANALYSE DES MARGES COMMERCIALES. Si les fermiers, les consommateurs et les responsables politiques pensent tous que la marge commerciale est trop importante, une question évidente est: «de combien?» La question n'est pas aussi simple qu'elle en a l'air, car la valeur mesurée de la marge entre le prix à la production et le prix de détail peut changer au cours du temps au fur et à mesure que les conditions varient dans le système de commercialisation. De plus, la marge est calculée comme la différence entre le prix de détail et le prix à la production, mais ce calcul est basé sur l'hypothèse implicite que le produit est vraiment commercialisé tout au long de la chaîne, du fermier au consommateur au détail. Il se peut que ce soit une hypothèse valable pendant une partie de l'année – durant plusieurs mois après la récolte, par exemple. Pendant d'autres parties de l'année, cependant, il se peut qu'aucun produit n'aille des agriculteurs vers les centres urbains. Pendant ces périodes où il n'existe pas de connexion entre les marchés ruraux et urbains (ou au moins où le lien n'est pas dans la direction habituelle), la comparaison des prix à la production et au détail ne révèle absolument rien sur l'importance de la marge commerciale.

De simples tentatives pour mesurer la valeur de la marge commerciale globale en calculant la différence entre les prix moyens annuels au détail et à la production risquent de sous-estimer de manière significative les coûts réels de la liaison de ces deux marchés avec de vrais courants de produits. L'alternative est de spécifier avec soin un modèle simple de connexions du marché et d'utiliser des données mensuelles ou saisonnières pour mesurer la valeur de la marge commerciale.

Un modèle de ce type est illustré sur la figure 4.5, où les prix du riz sont mesurés sur l'axe vertical et la période de l'année sur l'axe horizontal. Aussi bien les prix urbains que ruraux (en équivalents de riz décortiqué) sont décrits, séparés par les coûts totaux de transformation du riz paddy à la ferme en riz blanc au magasin de détail. Ces observations de prix sont toutes effectuées pour le même mois d'observation de manière

à ce qu'aucun coût de stockage significatif ne soit encouru. La figure 4.5 est conçue pour montrer ce qui arrive au flux de riz des régions rurales vers les zones urbaines à court terme et l'impact résultant d'une interruption quelconque de ce flux sur les marges de prix observées.

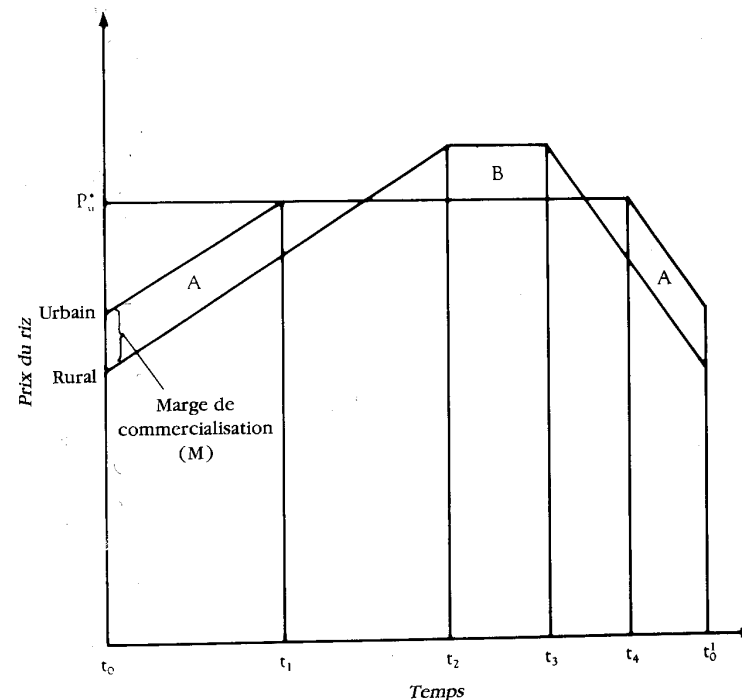
Au temps t_0 la récolte du riz est terminée et les prix ruraux aussi bien qu'urbains commencent leur augmentation saisonnière. Les prix urbains sont supérieurs aux prix ruraux de la valeur de la marge commerciale réelle M . Cette marge reflète les coûts concurrentiels totaux de la liaison entre les deux marchés par un courant physique de riz. Au temps t_1 , le prix urbain du riz atteint un plafond dicté soit par la politique gouvernementale et les approvisionnements à partir de stocks régulateurs, soit par la disponibilité d'importations à un prix P_u^* . Par conséquent, les prix urbains cessent d'augmenter. Les coûts de stockage dans les zones rurales continuent néanmoins de croître, et les prix ruraux continuent donc d'augmenter entre le temps t_1 et le temps t_2 , où les prix ruraux dépassent les prix urbains de la marge commerciale M , et les approvisionnements commencent à revenir vers les régions rurales jusqu'au temps t_3 , où la récolte rurale débute avec la nouvelle saison. Les prix ruraux baissent jusqu'à ce qu'ils atteignent leur bas niveau saisonnier au temps t_0' , et le cycle recommence. Le prix urbain du riz ne commence pas à baisser avant le temps t_4 , lorsque son prix rural est tombé en dessous de P_u^* de la valeur de la marge commerciale M et, donc, que les deux marchés sont de nouveau reliés par un flux physique de riz.

Comment M peut-elle être mesurée? La figure 4.5 montre que la marge commerciale M n'est reflétée par la différence entre les prix urbains et ruraux du riz que pendant les périodes marquées A, de t_0 à t_1 et de t_4 à t_0' . Pendant ces périodes, l'analyste peut observer les coûts que le système de commercialisation encourt pour relier les marchés ruraux et urbains. Naturellement, il n'y a aucune garantie que ces coûts reflètent une commercialisation efficace ou l'inexistence de l'influence d'un monopole, mais ils représentent les coûts réels qui doivent ensuite être comparés aux estimations des coûts efficaces. Cependant, le fait que la marge «mesurée» entre t_1 et t_2 ou entre t_3 et t_4 soit inférieure à M (et peut même être négative) ne prouve pas que les marges de t_0 à t_1 et de t_4 à t_0' sont excessives. Seuls ces dernières mesures ont un sens.

Mesurer les marges commerciales de cette manière peut rapidement permettre une compréhension des dynamiques et des coûts de la commercialisation des céréales alimentaires de base. Des données de prix publiées ou facilement accessibles peuvent souvent être utilisées pour l'analyse. Ce que l'analyste doit apporter est une réflexion prudente sur la manière dont le système de commercialisation fonctionne réellement et sur ses variations saisonnières. Cette information provient de plusieurs sources et en particulier d'enquêtes sur le terrain pour étudier les marchés. Savoir où les prix sont rassemblés et comment les marchés fonc-

tionnent est un préalable important de l'estimation de modèles commerciaux aussi simples soient-ils.

Figure 4.5. Marges Commerciales et Liens entre les Marchés Urbains et Ruraux



Source: C. Peter Timmer, «A Model of Rice Marketing in Indonesia», *Food Research Institute Studies*, vol.13, no.2 (1974), p.151.

Marchés Internationaux des Produits de Base

Les analystes commerciaux ne peuvent pas se contenter de comprendre comment leurs marchés alimentaires intérieurs fonctionnent. Presque tous les pays sont reliés directement ou indirectement aux marchés alimentaires internationaux. Ces relations influencent la formation des prix intérieurs, et sont donc importantes pour les problèmes immédiats traités ici. Les prix internationaux font également partie intégrante de l'analyse de rentabilité sociale résumée dans le chapitre 3 et des problèmes de sécurité alimentaire qui percent à travers la discussion tout au long du livre. Les responsables de la politique alimentaire font face à un problème fondamental quand ils décident si les approvisionnements ali-

mentaires futurs devraient être produits intérieurement par les agriculteurs du pays ou importés en échange d'autres biens et services que le pays peut produire moins coûteusement et plus efficacement. La réponse ne peut être donnée que dans le contexte du niveau des prix internationaux en cours au moment considéré. Ces prix sont extrêmement instables et les prédire n'est pas une tâche facile.

FORMATION DES PRIX INTERNATIONAUX. A un certain niveau, un analyste de politique alimentaire peut se renseigner sur les prix des céréales sur les marchés internationaux par un simple coup de téléphone à l'une des entreprises principales d'exportation de céréales, qui ne sera que trop contente de coter prix, dates de livraison et conditions de paiement. Dans un sens réel, une telle conversation révèle le prix international d'une céréale. Pour l'institution alimentaire qui a besoin de 50.000 tonnes de blé à livrer soixante jours plus tard, le prix établi est le commencement et la fin de l'histoire.

D'autres participants au système alimentaire d'un pays, tant publics que privés, ont néanmoins d'autres préoccupations. Deux d'entre elles sont particulièrement importantes: la durée de la validité du prix établi et la tendance, à la hausse ou à la baisse, des prix réels (c'est-à-dire, corrigés pour l'inflation). A n'importe quel moment donné, les experts sont plus ou moins également divisés sur cette question. Pour les produits dont le commerce est actif sur les marchés à terme (tels que le blé, le maïs, et le soja), la meilleure information disponible pour les participants au marché est reflétée dans les prix établis pour les contrats ayant des dates de livraison spécifiques, jusqu'à environ un an ou un peu plus à l'avance. Même pour les produits n'ayant pas un marché à terme actif (comme le riz), des contrats à terme sont généralement offerts par les marchands principaux et donnent une certaine indication de la manière dont les participants au marché voient la tendance des prix dans le proche avenir.

Pour des horizons de planification d'environ un an, ces marchés à terme ou pour livraison offrent la meilleure information possible sur les tendances probables des prix. Ils peuvent évidemment se tromper. Mais l'expérience de la période d'après-guerre montre qu'aucun pays n'a pu se montrer capable de contredire les tendances de ces marchés d'une manière soutenue, et bien des importateurs de céréales ont payé des prix plus élevés que s'ils avaient simplement utilisé les contrats pour livraison différée et les marchés à terme pour se protéger contre les risques des prix. Des économies considérables semblent être possibles pour les pays qui développent les aptitudes et les directives administratives permettant une utilisation active des marchés à terme pour fournir des céréales aux prix les plus bas et les plus stables quel que soit l'environnement commercial général.

A plus longue échéance, même les marchés à terme n'apportent qu'une aide limitée aux planificateurs qui essayent de déterminer les coûts d'opportunité des investissements destinés à augmenter la production alimentaire ou à diminuer les pertes encourues durant le stockage ou la transformation. Quand des investissements ne deviennent rentables qu'au bout de plusieurs années, une certaine notion des tendances des prix à long terme sur les marchés internationaux est nécessaire. Une façon de l'obtenir est simplement de tracer le graphique des prix réels du blé en fonction du temps, par exemple, après en avoir fait la moyenne sur une période de cinq ou dix ans pour éliminer les variations d'une année sur l'autre et voir si la tendance est à la hausse ou à la baisse. A la surprise de la plupart des gens, la tendance du siècle a été à la baisse d'une manière significative pour le blé et le maïs, exception faite de quelques pointes de hausse occasionnelles et de courte durée, comme en 1951 ou en 1973.

Une alternative à cette approche très simple, alternative qui doit finalement être cohérente avec les tendances créées sur les marchés, est de considérer les facteurs fondamentaux de l'offre et de la demande qui donnent naissance aux prix d'équilibre sur les marchés mondiaux. Quand on considère une perspective d'offre et de demande, il faut se rendre compte que les marchés mondiaux des céréales ne reflètent pas les conditions mondiales d'offre et de demande totales, mais plutôt les forces économiques qui liquident un marché *résiduel* après que les approvisionnements internes aient été évalués en fonction de la demande à l'intérieur des frontières de la plupart des pays. Seules quelques nations permettent aux prix mondiaux des céréales d'établir directement les signaux communiqués aux consommateurs et aux producteurs intérieurs; parmi ce petit nombre, les Etats-Unis sont le plus important. Quand les Etats-Unis autorisent le libre-échange des céréales à travers leurs frontières en réponse aux prix que les consommateurs étrangers veulent bien payer, ce qui est le cas la plupart du temps, leurs marchés principaux des céréales, en particulier ceux de Chicago, sont les marchés mondiaux. C'est là que se trouve réellement l'origine de la formation des prix internationaux.

Les tendances à plus long terme qui se créent sur ces marchés varient selon que les courbes d'offre reflétant les approvisionnements disponibles pour l'exportation se déplacent vers l'extérieur plus ou moins rapidement que les courbes de demande. Les courbes de demande pertinentes reflètent les achats désirés et accessibles des pays dont la production intérieure est insuffisante pour satisfaire les besoins nationaux dans leur environnement des prix réels établis par les politiques commerciales et de subventions. Par conséquent, le cadre analytique le plus utile pour comprendre la formation des prix des céréales sur les marchés interna-

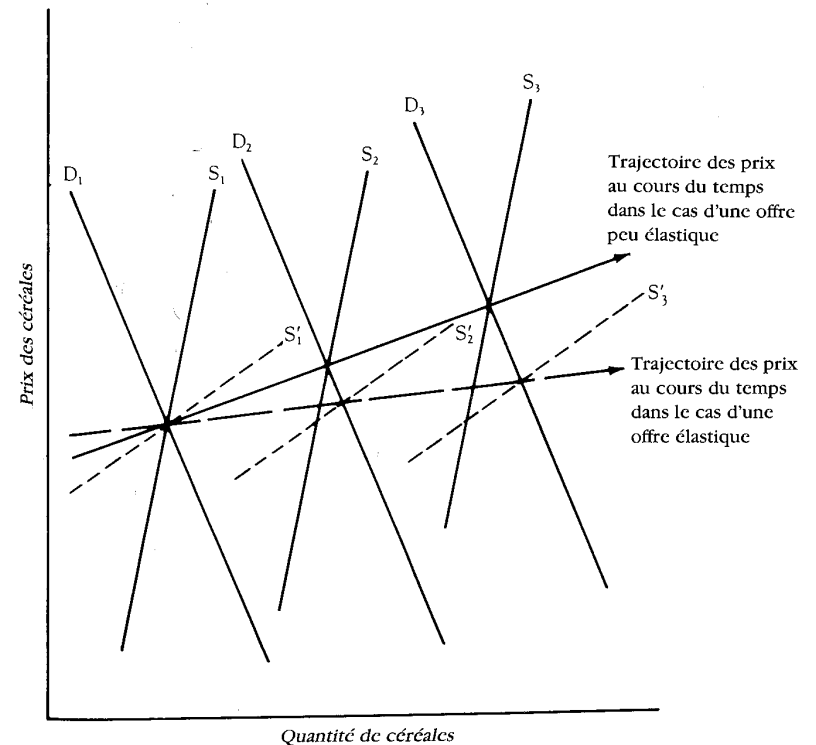
tionaux est du même type que celui des courbes de demande excédentaire et d'offre excédentaire présentées sur la figure 4.2.

Dans un tel cadre, les politiques protectionnistes de la Communauté Economique Européenne ou les besoins variables de l'U.R.S.S. pour combler son déficit en aliments pour le bétail peuvent être incorporés directement dans l'emplacement et la forme des courbes d'offre et de demande du marché mondial. Par conséquent, l'analyse peut refléter les environnements politiques aussi bien que les tendances à plus long terme de la croissance de la population ou des revenus du côté de la demande et du changement technologique, de l'augmentation des surfaces et du climat ou du temps du côté de l'offre.

La figure 4.6 illustre l'un des deux environnements alternatifs du marché international des céréales. Dans cet exemple, les forces de demande augmentent plus rapidement que les facteurs entraînant un glissement vers l'extérieur des courbes d'offre, et la tendance des prix réels est à la hausse. Un tel scénario était largement accepté vers la fin des années 1970, à la suite de la crise alimentaire mondiale de 1973-74. Il semble cependant qu'il représenterait un changement dans les tendances historiques à long terme, en particulier un ralentissement très important du rythme du changement technique agricole et de la croissance des surfaces cultivées. Bien sûr, ces deux changements sont tout à fait possibles et une croissance plus lente de nouvelles surfaces mises en culture est probable. Cependant, si à la fois le changement technique et les superficies cultivées (en particulier les surfaces irriguées) sont dans une certaine mesure fonction des incitations antérieures à produire plus de nourriture, les prix élevés du milieu des années 1970 peuvent alors avoir été en partie auto-correcteurs à long terme grâce à des changements tant dans la courbe d'offre que dans l'élasticité de l'offre elle-même. Comme le montrent les courbes d'offre plus élastiques en pointillés sur la figure 4.6, même quand les changements sont identiques à ceux des courbes d'offre non-élastiques, l'élasticité plus importante de la réponse de l'offre empêche les prix d'augmenter aussi rapidement.

La deuxième possibilité est illustrée par la figure 4.7, qui décrit des courbes d'offre se déplaçant vers l'extérieur plus rapidement que celles de demande. Comme il a été noté, cela est cohérent avec les caractéristiques historiques, mais peut ne pas refléter les tendances futures si les pressions de la demande augmentent plus rapidement à cause de la croissance de la population ou des revenus ou si les courbes d'offre ne se déplacent pas vers l'extérieur aussi rapidement que cela a été le cas historiquement. Le rôle important des élasticités de la demande est illustré sur cette figure. Si la demande de céréales alimentaires est très peu élastique quand l'offre se déplace rapidement vers l'extérieur, la tendance des prix réels est alors nettement à la baisse. Cependant, si la demande de céréales est plus élastique, même avec des déplacements de la

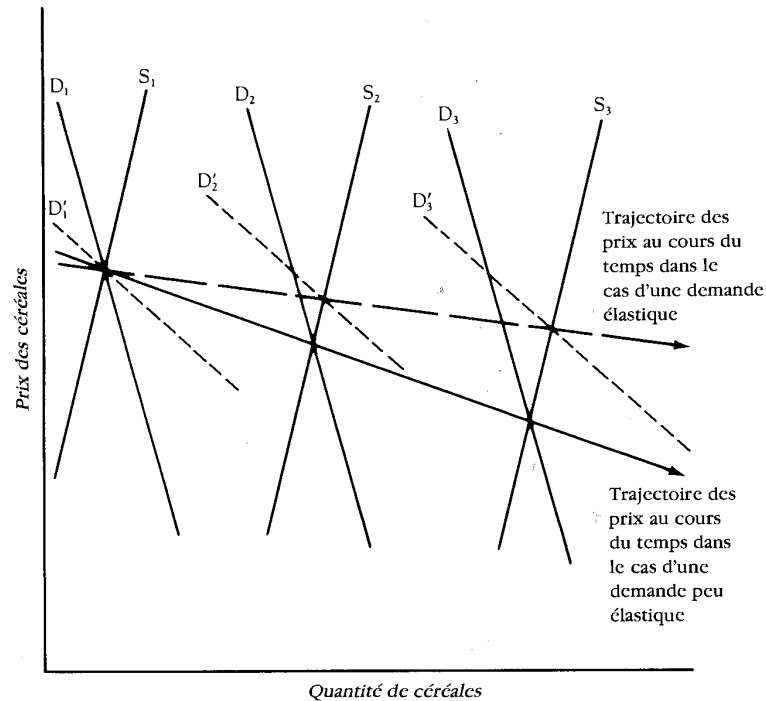
Figure 4.6. Formation Internationale du Prix du Marché des Céréales: Les Courbes de Demande se Déplacent plus Vite que les Courbes d'Offre; les Prix Augmentent au Cours du Temps



demande exactement identiques, les prix des céréales ne chutent alors pas aussi fortement car une demande plus importante est induite par les prix plus faibles.

L'élasticité de la demande des céréales est liée à leur niveau de prix parce que plus d'utilisations finales deviennent rentables quand les prix baissent. Bien que la distinction entre céréales alimentaires, céréales destinées à nourrir le bétail et matières premières industrielles soit généralement comprise, il s'agit fondamentalement d'une différence de prix. L'élasticité de la demande du blé, par exemple, varie avec le niveau des prix. Les céréales seront principalement utilisées pour la consommation humaine directe quand les prix sont élevés et montrent une élasticité de la demande très faible. Comme le montre la figure 4.8, à des prix plus bas, les céréales serviront à nourrir les animaux et finalement peut-être

Figure 4.7. Formation Internationale du Prix du Marché des Céréales: Les Courbes d'Offre se Déplacent plus Vite que les Courbes de Demande; les Prix Baissent au Cours du Temps



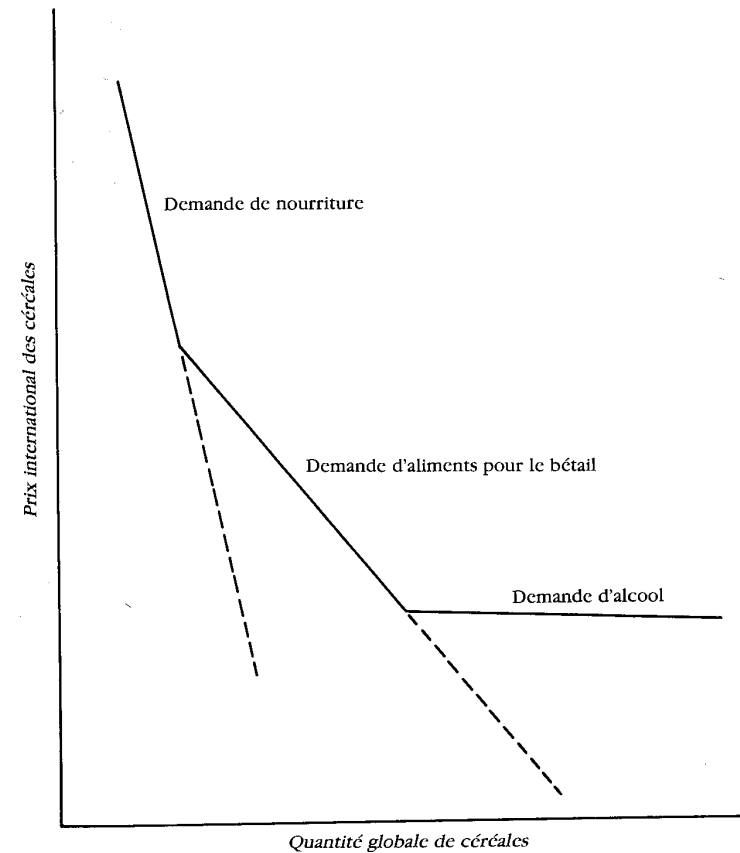
même à une utilisation industrielle. D'une manière générale, plus le prix d'un produit est bas ou plus le prix de ses produits de remplacement est élevé, plus il est probable qu'il y aura des substitutions dans les utilisations finales. Les nouveaux procédés techniques, les politiques gouvernementales spécifiques et les prix relatifs des autres produits influencent tous le degré de substitution. Des prix élevés du maïs, par exemple, déplaceraient la portion d'alimentation du bétail de la courbe de la demande du blé, alors que des prix du pétrole nettement plus élevés risquent d'augmenter la demande du blé pour des utilisation énergétiques.

D'une décennie à l'autre, les mouvements des prix internationaux sont fondamentalement causés par les forces d'offre et de demande mondiales. Ce «long terme» est néanmoins composé d'une série de «courts termes» annuels, qui sont à leur tour affectés par d'autres variables causales.

Ces forces à court terme tendent à être moins stables et moins prévisibles que la croissance démographique ou le progrès technique. De plus, cette variabilité annuelle des prix est souvent assez importante pour cacher les tendances des prix à long terme.

Le mauvais temps est un facteur qui compte souvent dans les déplacements substantiels vers la gauche des courbes d'offre à l'exportation ou vers la droite de celles de demande à l'importation. C'est tout particulièrement vrai quand un temps anormal affecte un pays qui est un acteur principal du «côté» de l'offre ou de celui de la demande d'un marché international. L'autre force déstabilisatrice significative sur les marchés

Figure 4.8. Effets du Changement des Utilisations Finales sur les Elasticités de la Demande.



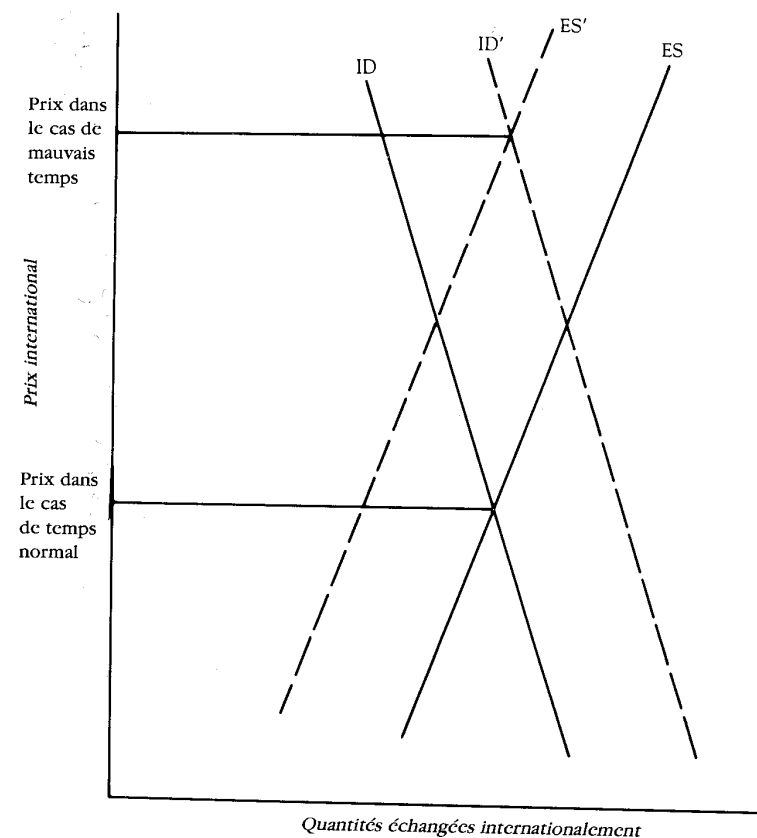
mondiaux est le changement de politique gouvernementale dans un ou plusieurs pays-clés. Des changements inattendus de la politique intérieure – embargos, interdictions d'exporter, arrangements spéciaux d'échanges internationaux, etc. – accentuent souvent les effets de prix induits par le temps ou par d'autres variables à court terme.

Le commerce international du riz est une bonne illustration de tous ces points. Il s'exerce principalement entre pays asiatiques. Le mauvais temps en Asie affecte souvent la production du riz des pays exportateurs aussi bien qu'importateurs en même temps. Sur la figure 4.9, le mauvais temps, tel qu'une mauvaise mousson affectant plusieurs nations de l'Asie du Sud et du Sud-Est, cause simultanément un déplacement vers la gauche de la courbe d'offre à l'exportation et vers la droite de la courbe de demande à l'importation. Le contrecoup se traduit par des prix très élevés pendant les années de mauvais temps et des prix annuels bas durant les années de temps favorable en Asie.

La variabilité des prix du riz en fonction du temps se combine avec deux autres séries de facteurs. Premièrement, le commerce du riz s'exerce sur un marché «étroit» – un marché où seulement un faible pourcentage de la production alimente le commerce international. Avec une production mondiale d'environ 350 millions de tonnes (en équivalent de riz décortiqué) et un commerce de seulement 12 millions de tonnes, le marché international peut être très sensible à de faibles changements. Une variation de 5 millions de tonnes de la production de riz en Thaïlande, exportateur majeur, n'affecterait pas beaucoup la production mondiale de riz, mais pourrait éliminer 2 millions de tonnes d'exportation de riz thaïlandais et réduire les approvisionnements du commerce mondial d'un sixième.

Deuxièmement, la plupart des gouvernements d'Asie essaient de protéger leurs producteurs et leurs consommateurs contre l'instabilité des prix à court terme sur le marché du riz en prenant des mesures – telles que la mise en place de monopoles d'importation et d'exportation, des arrangements d'achat à long terme, des transactions d'échange international, des subventions à l'importation et des taxes à l'exportation – qui ont pour effet d'isoler leurs prix intérieurs du riz des changements des prix internationaux. Dans la plupart des pays, les mouvements des prix alimentaires internationaux, en particulier pour les céréales alimentaires de base, ne sont *pas* répercutés sur les consommateurs ou les producteurs. Au fur et à mesure que plus de marchés intérieurs sont isolés des marchés internationaux par des politiques commerciales ou de subventions, ces derniers deviennent eux-mêmes de plus en plus sujets à des variations importantes de prix, à cause de la faiblesse des approvisionnements destinés à l'exportation et à cause de la sensibilité aux prix de la demande d'importations. Ces fluctuations s'ajoutent donc aux pressions

Figure 4.9. Effets du Temps sur les Fluctuations de Prix sur le Marché International du Riz



exercées sur les responsables politiques intérieurs pour s'isoler des marchés mondiaux.

LE PRIX AUX FRONTIÈRES. La tendance à protéger les producteurs et les consommateurs alimentaires d'un pays des marchés mondiaux instables est tout à fait compréhensible, surtout dans les pays qui n'utilisent pas les systèmes de marché pour créer les «clignotants» des prix ou pour informer producteurs et consommateurs sur la rareté ou l'abondance relative. Une telle autarcie a cependant son prix qui comporte une réduction du niveau général du bien-être des consommateurs (bien que certains pays puissent réaliser une répartition plus équitable des produits importants

grâce à de pareilles politiques). Une croissance lente de la production agricole en est aussi un résultat habituel car les signaux manquent pour indiquer les cultures à entreprendre ou à éviter. Même dans un contexte exempt de commerce, les coûts d'opportunité impliqués sont d'un intérêt et d'une importance considérables et ils dépendent des prix internationaux. La question importante qui persiste est : quel prix international devrait être utilisé comme critère de référence pour l'analyse de rentabilité sociale ou pour l'analyse des diverses politiques des prix ou du commerce? Les réponses seront différentes principalement selon le cadre temporel de l'analyse et un problème important est de faire la distinction entre les fluctuations des prix à court terme et les tendances à long terme.

Pour les pays qui pratiquent un commerce actif sur les marchés internationaux des produits, la question est d'une urgence quotidienne. Les fluctuations à court terme des prix internationaux peuvent être amorties pour fournir un environnement de prise de décisions plus stable pour les producteurs et les consommateurs intérieurs. Mais cette atténuation, qu'elle soit réalisée par un stockage physique de céréales ou par des politiques commerciales ou de subventions, revient très cher si les prix intérieurs restent indépendants des prix internationaux très longtemps. A un certain point – et ce point dépend de la flexibilité financière et logistique – la politique intérieure des prix subit de fortes pressions pour se conformer aux coûts d'opportunité du monde extérieur. Autrement les subventions budgétaires font des ravages dans la politique fiscale et les distorsions dynamiques commencent à empiéter sur l'économie intérieure.

Pour suivre les tendances du marché international en tant qu'élément de la politique intérieure des prix alimentaires, il faut distinguer trois composants : les tendances à court terme sur plusieurs mois qui influencent les importations; les tendances à moyen terme qui affectent les prix à la production et à la consommation; et les tendances à long terme qui affectent les décisions d'investissements du gouvernement dans l'infrastructure et la recherche agricole. Les analystes peuvent repérer ces tendances en traçant les moyennes mobiles des prix réels (exprimés en prix constants) pour les périodes de décisions importantes. Des moyennes mobiles sur trois mois, deux ans, ou cinq ou dix ans peuvent fournir des rappels simples et mécaniques, et pourtant persistants, du fait que le long terme est fait d'une suite de courts termes.

Ces trois tendances reflètent les différents horizons temporels des décisions du gouvernement qui sont fortement reliées au prix international. Utiliser les céréales provenant d'un stock régulateur plutôt que d'en importer est une décision appropriée pour une période de deux ou trois mois, mais probablement pas pour une période de six mois et presque certainement pas pour douze ou dix-huit mois. De même, les prix à la

production et à la consommation peuvent être stabilisés pendant un an ou peut-être deux en utilisant des subventions budgétaires ou des licences d'importation pour réagir contre les mouvements des prix internationaux, mais les coûts budgétaires augmentent et les distorsions commencent à être incorporées aux caractéristiques de la production et de la consommation avant longtemps. Les décisions d'investissements à long terme du gouvernement nécessitent une perspective à long terme.

Une politique des prix alimentaires qui utilise activement les marchés mondiaux exige donc une suite de liens de plus en plus étroits au fur et à mesure que l'horizon temporel des décisions se rapproche. Ceci nécessite un arrangement complexe et un peu trouble. Les administrateurs des institutions de logistique alimentaire devraient souvent utiliser un éventail de «clignotants» des prix complètement différent de celui employé par leurs propres services d'investissements quand ils planifient de nouvelles installations de commercialisation. Les agents commerciaux qui passent leur temps à acheter ou à vendre des céréales pour maintenir un stock régulateur peuvent faire respecter des prix-plafonds et planchers qui sont différents des prix à l'importation à court terme et de ceux d'investissements à long terme. Des arrangements financiers flexibles et des stocks régulateurs soigneusement gérés permettent à ces nombreux liens entre les prix intérieurs et internationaux de servir les objectifs nationaux de politique alimentaire.

Pour réaliser ces objectifs, deux types d'analyse sont nécessaires. La première examine les coûts et les avantages des politiques des prix qui utilisent les entraves au commerce ou les subventions budgétaires, ou les deux, pour dresser un écran (voire un rideau de fer) entre les prix intérieurs et internationaux. La seconde est une analyse des politiques visant à réduire les marges commerciales, en particulier en atténuant les mouvements saisonniers des prix et en réduisant les différences géographiques. Ces politiques sont souvent mises en place grâce à des stocks régulateurs gérés par le gouvernement et constitués par des importations. Par conséquent, la compréhension des efforts de diminution des marges commerciales offre aussi des renseignements sur l'utilité potentielle des liens entre les prix intérieurs et internationaux.

Les Marchés Intérieurs et la Politique des Prix

«Les prix alimentaires sont trop élevés.» «Les prix des cultures sont trop bas.» Les deux plaintes se font entendre dans pratiquement tous les pays. Tous les consommateurs voudraient que les prix alimentaires soient plus bas, pour qu'ils prennent une part plus faible de leur budget familial. Tous les fermiers voudraient que les prix des cultures soient plus élevés, pour leur fournir des recettes plus importantes rentabilisant

leurs efforts et leurs investissements. La tension entre les deux, le dilemme des prix alimentaires, fixe inévitablement l'attention aussi bien des consommateurs que des producteurs et des responsables politiques sur la marge entre les prix à la production et à la consommation. Tous ces groupes se tournent vers l'intermédiaire et disent «les coûts de commercialisation sont trop élevés.»

Plusieurs facteurs communs à tous les systèmes de commercialisation alimentaire donnent cette impression, qu'elle soit vraie ou non. Premièrement, le système commercial est la partie étroite d'une chaîne de distribution en forme de sablier qui concentre d'abord les ventes des cultures de millions de fermiers et achemine ensuite la nourriture vers des millions de consommateurs, au moment, au lieu et sous la forme qu'ils désirent. Du point de vue politique, des millions de fermiers ou des millions de consommateurs sont des forces avec lesquelles il faut compter; en général, pas les centaines ou les milliers d'intermédiaires.

Deuxièmement, travailler comme intermédiaire est très risqué, même dans les pays développés où l'information est excellente. Dans les pays en développement, les risques sont encore plus importants. Seuls les plus compétents peuvent survivre pendant longtemps dans de telles circonstances et les bénéfices économiques de ces capacités sont importants. En bref, de nombreux intermédiaires sont très aisés, ce qui contraste fortement avec la pauvreté tant des agriculteurs qui les fournissent que des ménages de consommateurs. Il n'y a qu'un pas entre l'observation d'intermédiaires aisés et la conclusion d'une commercialisation onéreuse, inefficace et monopolistique. Cependant, il s'agit d'une conclusion qui ne représente pas une nécessité logique et qui, dans un large éventail de pays en développement, est fautive en réalité.

Une troisième raison pour la forte sensation que les marges commerciales sont trop élevées dans les pays en développement est qu'elles *sont* très élevées. Les coûts de commercialisation sont élevés quand les routes et les communications sont de qualité médiocre, quand les taux d'intérêt sont élevés et les pertes de stockage sont fortes et quand les installations de transformation sont mal entretenues et mal utilisées à cause de la difficulté d'obtenir des fonds de roulement et des pièces détachées. En d'autres termes, les marges commerciales sont élevées parce que les coûts réels de commercialisation le sont. Ce n'est pas une question d'inefficacité privée à court terme et de profits monopolistiques revenant à quelques intermédiaires avides. Il existe des possibilités importantes d'investissements socialement rentables dans le système commercial qui réduiront les coûts réels de commercialisation. Le but de l'analyse du marché est de localiser les aires de coûts élevés, d'identifier toutes les inefficacités et les profits monopolistiques existants et de proposer des initiatives politiques et des investissements qui feront baisser les coûts réels de commercialisation.

L'analyse du marché concerne à la fois les niveaux des prix et les marges, car le système commercial relie les prix agricoles aux prix à la consommation; dans les économies de marché, il sert d'arène à la formation des prix à chaque niveau. Les gouvernements peuvent tenter de fixer tous les prix importants pour refléter les priorités sociales ou, grâce à une variété de politiques commerciales ou de subventions, ils peuvent influencer le niveau de la structure globale des prix. Cette analyse est tout aussi appropriée aux économies socialistes qu'à celles de marché parce que l'affectation efficace des ressources et la diffusion et l'utilisation de l'information sont importantes pour les deux sortes de sociétés.

Les aspects commerciaux et sociaux des interventions sur le niveau des prix sont résumés pour fournir à l'analyste un ensemble d'instruments lui permettant d'évaluer l'impact des politiques commerciales et de subventions sur le bien-être des producteurs et des consommateurs et sur le budget national. La détermination de l'impact social exige l'utilisation des prix mondiaux comme critère de référence pour évaluer les coûts d'opportunité de politiques particulières. Les politiques gouvernementales peuvent affecter de manière significative à la fois les niveaux de prix et les marges; ce chapitre présente également un large éventail d'interventions possibles qui subventionnent les marges de commercialisation et, par là, s'attaquent au dilemme des prix alimentaires.

Analyse de la Politique des Prix

Dans les économies de marché, presque toutes les politiques économiques gouvernementales influencent les termes de l'échange rural-urbain, défini approximativement comme le rapport: prix des cultures alimentaires-prix des biens et services, y compris les biens de consommation courante et les facteurs de production, acquis par les agriculteurs qui cultivent les produits alimentaires. Les termes de l'échange rural-urbain est un facteur majeur pour déterminer des incitations à l'augmentation de la production agricole tout en signalant aux consommateurs les coûts relatifs de la nourriture. Pour plus de commodité et de clarté, on appellera les termes de l'échange le «prix de parité alimentaire». Ce terme rappelle le fait que les incitations agricoles peuvent être augmentées de deux façons: des prix à la production plus élevés ou des prix des facteurs de production plus bas (ou des prix moins élevés pour les biens de consommation que les agriculteurs achètent avec leur revenu).

Le prix de parité alimentaire est influencé principalement par deux ensembles de politiques: les politiques concernant le taux de change, le taux d'intérêt et le niveau des salaires (les politiques générales des prix, discutées dans le chapitre 5); et les politiques commerciales et de subventions qui placent un écran entre le prix mondial d'un bien (produit ou facteur de production) et son prix intérieur. Ces politiques des prix

sont illustrées ici en pensant aux cultures alimentaires, bien que le raisonnement s'applique tout aussi bien aux produits manufacturés ou aux facteurs de production agricole, comme les engrais.

Les politiques des prix sont jugées sur leurs effets sur quatre objectifs de la politique alimentaire – promouvoir l'efficacité économique et donc une croissance plus rapide des revenus, répartir les revenus de manière plus équitable, garantir un état nutritionnel adéquat à toute la population et assurer la sécurité des approvisionnements alimentaires. L'analyse empirique d'une politique exige la mesure tant de l'amplitude que de la direction probable de ses répercussions. De plus, le poids donné par les pouvoirs publics aux différents objectifs et les contraintes sur le choix de la politique, y compris les répercussions internationales, déterminent la faisabilité et l'efficacité réelles d'une politique des prix.

Chaque politique des prix utilise une subvention ou une barrière commerciale pour différencier le prix intérieur à la production ou à la consommation, ou les deux, du prix international. Une simple subvention à la consommation entraîne à la fois les producteurs et les consommateurs à faire face à des prix plus bas que ceux du marché mondial. Une subvention spécifique du prix à la production peut élever le prix à partir duquel l'agriculteur prend ses décisions au dessus du niveau mondial en laissant le prix à la consommation au niveau mondial. En l'absence d'intervention politique spécifique, le prix intérieur et le prix mondial d'un produit seront identiques tant pour les producteurs que pour les consommateurs.

Une intervention politique sur les prix a un impact sur les quatre objectifs de la politique alimentaire des manières suivantes: elle affecte la croissance économique par le degré des pertes d'efficacité; la répartition des revenus par l'orientation de leurs transferts; la sécurité alimentaire par l'augmentation ou la diminution des quantités échangées sur le marché international; et l'état nutritionnel par l'effet des politiques des prix sur les transferts de revenus aux ou des consommateurs. (L'impact différentiel des changements des prix alimentaires sur les consommateurs pauvres n'est pas saisi dans ce cadre analytique). L'effet de la politique sur le prix de parité alimentaire lui-même varie selon que la politique s'applique à une culture alimentaire ou à un produit manufacturé acheté par les agriculteurs et selon que la politique fait augmenter ou baisser le prix intérieur d'une denrée. Une subvention des importations de riz fait décroître le prix de parité alimentaire en réduisant le prix de la nourriture. Une subvention aux engrais le fait augmenter en réduisant le coût d'un facteur important pour la production des cultures alimentaires.

POLITIQUE DE SUBVENTIONS. Une subvention à la consommation sur des produits importables – des biens dont les approvisionnements intérieurs sont inférieurs à la demande nationale en l'absence de politique des prix

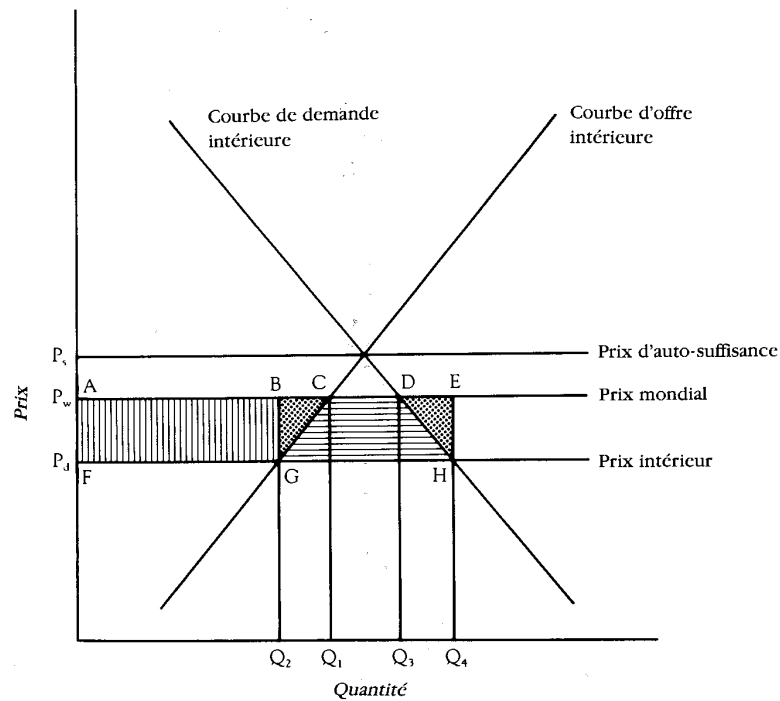
– est une intervention courante de la politique des prix dans les pays en développement. Subventionner les importations de riz, par exemple, entraîne le prix intérieur du riz, tant à la consommation qu'à la production, à être inférieur au prix mondial. Par suite de quoi, la quantité de riz produite intérieurement diminue, la quantité consommée localement augmente et les importations de riz sont plus importantes qu'avant l'introduction de la subvention. Les pouvoirs publics doivent utiliser les ressources budgétaires pour faire baisser le prix du riz, ce qui favorise les consommateurs. Cependant, dans ce modèle statique et à court terme, quand les consommateurs gagnent, les producteurs de riz perdent à cause du prix plus bas du riz. En fait, les producteurs sont obligés de transférer des revenus aux consommateurs. Une subvention sur les importations de riz cause également une baisse du prix de parité alimentaire parce que le prix intérieur du riz diminue.

Ces quatre effets d'une politique de subventions – sur les quantités, les transferts, les pertes d'efficacité et le prix de parité alimentaire – sont décrits sur la figure 4.10. Dans la situation initiale, avant la politique de subventions, le prix intérieur est égal au prix mondial et donc l'offre intérieure est Q_1 et la demande nationale Q_3 , les importations comblant la différence $(Q_3 - Q_1)$. Quand le gouvernement introduit une subvention des prix du riz, diminuant par là le prix intérieur de $P_w - P_d$ au dessous du prix mondial, la demande augmente jusqu'à Q_4 et l'offre intérieure diminue à Q_2 , dans les deux cas à cause des prix plus bas. Le déficit d'importations s'élargit de $Q_4 - Q_2$.

Les pouvoirs publics doivent payer une subvention budgétaire sur tout le riz importé puisque le prix mondial est plus élevé que le prix intérieur. La subvention totale est $(P_w - P_d) \cdot (Q_4 - Q_2)$, c'est-à-dire la subvention à l'unité multipliée par les importations totales. Ce montant apparaît comme le rectangle BEHG sur la figure 4.10. Le reste de la subvention est payé implicitement par les fermiers à cause du prix moins important qu'ils reçoivent. Leur transfert de revenus aux consommateurs est égal à la subvention unitaire multipliée par la production totale, ou le rectangle ABGF, plus les pertes de profits dus à la réduction de la production, le triangle BCG. Il est clair que les coûts économiques totaux d'une politique de subventions sont beaucoup plus importants que ceux de la subvention budgétaire elle-même.

Bien qu'il soit évident que les consommateurs bénéficient de cette subvention sur le prix du riz, leur gain total est inférieur à la somme de la subvention budgétaire et des transferts implicites des fermiers. La différence est due aux pertes d'efficacité causées par les distorsions de prix provoquées par l'écran entre les prix intérieurs et internationaux. Dans cet exemple, il existe des pertes d'efficacité aussi bien dans les secteurs de production que dans ceux de consommation.

Figure 4.10. Effets d'une Politique de Subventions sur les Importations de Biens Consommables, Cas du Riz



Les pertes d'efficacité de production sont mesurées par le triangle pointillé BCG. Parce que les ressources intérieures peuvent être utilisées pour produire du riz meilleur marché que les coûts d'opportunité des importations, tant que la courbe d'offre intérieure est sous le prix mondial, le triangle situé entre le prix mondial, le prix intérieur et la courbe d'offre domestique représente une aire de ressources gaspillées. Le coût de ce gaspillage est payé par le budget, mais aucun avantage proportionnel ne revient aux consommateurs.

Du côté de la consommation, la courbe de demande représente les prix que les consommateurs sont prêts à payer pour chaque quantité; c'est-à-dire que les prix plus bas accordent un avantage aux consommateurs qui voulaient bien payer un prix plus élevé mais qui n'ont plus à le faire. Ce surplus du consommateur est reflété par l'aire sous la courbe de demande mais au-dessus du prix à la consommation. Sur la figure 4.10, l'augmentation du surplus du consommateur est mesurée par le quadrila-

ère ADHF. Les subventions budgétaires de l'Etat nécessaires pour déplacer le prix intérieur de P_w à P_d sont plus importantes que l'accroissement du surplus du consommateur qui provient des prix moins élevés. La perte d'efficacité dans la consommation est décrite par le triangle DEH.

Une dernière leçon est claire sur la figure. Le pays qui utilise des subventions pour fournir aux consommateurs du riz importé à des prix plus bas que ceux du marché international a diminué le degré d'auto-suffisance alimentaire atteint par rapport à ce qui se serait passé en régime de libre-échange. Le résultat serait complètement différent si en restreignant les importations on entraînait les prix intérieurs du riz à s'élever au-dessus des niveaux mondiaux. Si on la pousse assez loin, une politique d'augmentation des prix du riz pourrait conduire à l'auto-suffisance du pays illustré sur la figure 4.10. En fait, si les prix intérieurs du riz étaient maintenus à P_s , le pays atteindrait exactement l'auto-suffisance, la consommation intérieure de riz étant juste égale à la production nationale. Le point n'est pas de savoir si de rechercher une telle auto-suffisance est une bonne ou une mauvaise politique, mais plutôt que n'importe quel débat politique sur l'auto-suffisance alimentaire ne peut être conduit que dans le contexte des prix intérieurs par rapport aux prix mondiaux. L'auto-suffisance au prix P_s pourrait être une victoire politique amère si elle réduisait la consommation alimentaire et remplaçait la production d'autres produits agricoles importants.

RESTRICTIONS COMMERCIALES. Les politiques commerciales qui mettent en place des restrictions sur le flux d'importations ou d'exportations d'un produit peuvent être analysées en utilisant des diagrammes semblables à la figure 4.10. Une restriction commerciale peut être appliquée soit au prix, soit à la quantité d'un produit pour réduire la quantité échangée internationalement et placer un écran entre le prix mondial et le prix intérieur. Pour les importations, la politique commerciale impose soit un droit de douane à l'unité (taxe à l'importation), soit une restriction quantitative (contingent d'importation) pour limiter la quantité importée et augmenter le prix intérieur au-dessus du prix mondial. De même, une politique commerciale sur les exportations limite la quantité exportée par l'imposition soit d'une taxe unitaire sur les exportations, soit d'un contingent d'exportation, ce qui aboutit à des prix intérieurs inférieurs aux prix mondiaux.

Si, par exemple, une politique commerciale restreint les importations de textiles par l'imposition d'un droit de douane, les producteurs de textiles y gagnent parce que le prix intérieur augmente au-dessus du prix mondial. En réponse à des prix intérieurs plus élevés pour les textiles, la production augmente, la consommation diminue, et la quantité importée est réduite. Etant donné que le prix intérieur est augmenté, les consom-

mateurs transfèrent des revenus aux producteurs et au budget national à cause des droits payés sur les importations. Comme dans le cas de la subvention à la consommation de riz, il y a des pertes d'efficacité aussi bien dans la production que dans la consommation, parce que le prix fixé par la politique est plus élevé que le prix mondial, qui représente le coût d'opportunité réel des importations. Des droits de douane sur les textiles réduisent le prix de parité alimentaire parce que les prix du textile s'élèvent pour les fermiers, augmentant par là l'indice des prix des biens manufacturés qu'ils achètent. Par conséquent, le prix relatif de parité alimentaire baisse.

EFFETS DES POLITIQUES DES PRIX. Les politiques des prix peuvent être classées en six catégories:

	<i>Politiques favorisant les producteurs</i>	<i>Politiques favorisant les consommateurs</i>
Politiques de subventions	Subventions à la production de produits importables	Subventions à la consommation de produits importables
	Subventions à la production de produits exportables	Subventions à la consommation de produits exportables
Politiques commerciales	Contingent d'importation	Contingent d'exportation

Chaque politique des prix peut être analysée graphiquement (comme sur la figure 4.10) pour déterminer son impact sur les quantités produites, consommées et échangées; sur les transferts de revenus entre les producteurs, les consommateurs et le budget; et sur les pertes d'efficacité dans la production et la consommation. Les résultats de ces analyses sont décrits sur le tableau 4.6, qui résume l'impact de chaque politique des prix et révèle plusieurs effets importants des interventions de ces politiques.

A court terme, dans le monde statique de cette analyse, toutes les interventions de politiques des prix conduisent à des pertes d'efficacité soit dans la production, soit dans la consommation par rapport à un critère de prix international. La seule exception se produit quand une intervention de politique des prix compense spécifiquement une source existante d'inefficacité statique, telle qu'une divergence entre les rentabilités publique et privée due à des effets externes ou à des économies d'échelle. Pour la plupart des politiques, il y a des pertes d'efficacité à la fois dans la production et dans la consommation. Des gains d'efficacité à long

Tableau 4.6. Résumé des Effets des Politiques des Prix

Types de Politiques	Quantité (augmenté, inchangé ou diminué)		Transfert (gains, inchangé ou pertes)		Perte d'efficacité (subie ou inchangée)	
	Production	Consommation	Producteurs	Consommateurs	Production	Consommation
Subvention à la production sur les produits importables	+	0	+	0	X	0
Subvention à la production sur les produits exportables	+	-	+	-	X	X
Subvention à la consommation sur les produits importables	-	+	-	+	X	X
Subvention à la consommation sur les produits exportables	0	+	0	+	0	X
Contingent d'importations	+	-	+	-	X	X
Contingent d'exportations	+	+	-	+	X	X

Note: X indique qu'une perte d'efficacité est encourue.

terme sont possibles si les subventions aboutissent à la mise en mouvement de forces dynamiques conduisant à un changement technique ou à la maturation d'industries naissantes, mais ces forces ne sont pas automatiques. Dans de nombreuses circonstances, les pertes d'efficacité à court terme ont tendance à se cumuler et à augmenter les distorsions de l'économie.

Les pouvoirs publics utilisent une politique des prix alimentaires pour créer des changements fondamentaux dans le système alimentaire. Des incitations par les prix peuvent encourager la production, décourager la consommation et réduire les importations. Au contraire, des subventions alimentaires peuvent réduire la production, augmenter la consommation et accroître les importations. Toutes les politiques des prix ont des effets contraires (ou au moins neutres) sur la production et la consommation. Augmenter à la fois la production et la consommation de nourriture exigerait le maintien d'une double politique des prix comprenant des subventions à la fois pour les producteurs et pour les consommateurs. De telles politiques combinées peuvent aussi être analysées dans le cadre utilisé ici, mais l'analyse est un peu plus compliquée que les exemples «purs» illustrés sur la figure 4.10 et résumés par le tableau 4.6.

Toutes les politiques des prix ont un impact sur les quantités échangées internationalement parce que, par définition, les politiques ne s'appliquent qu'aux biens commercialisables. Les effets sur le bien-être des politiques des prix concernant les biens non-commercialisables sont difficiles à mesurer à cause de l'absence d'un critère de prix international de comparaison. Le tableau 4.6 montre que la plupart des politiques des prix réduisent le commerce international. Cette tendance est liée aux pertes d'efficacité subtiles entraînées par les politiques des prix. Parce que le commerce conduit à des gains dans l'efficacité économique grâce à de meilleures affectations des ressources productives, les politiques qui le réduisent occasionneront probablement des pertes d'efficacité.

Aux effets des politiques des prix sur l'affectation des quantités produites, consommées et commercialisées correspondent ceux sur la répartition des revenus lors des transferts entre les producteurs, les consommateurs et le budget. L'incidence totale de tels transferts ne peut être appréciée que dans le contexte du fardeau de l'augmentation des revenus fiscaux pour le budget, mais les gains directs pour les producteurs et les consommateurs, avant de prendre en compte les impôts, sont décrits sur le tableau 4.6. Les transferts aux producteurs et aux consommateurs tendent à refléter les effets sur les quantités produites et consommées. Plus important est le fait que toutes les politiques de subventions impliquent des transferts budgétaires négatifs alors que les restrictions commerciales font gagner un supplément budgétaire au gouvernement. Ces pertes ou ces gains du budget ne représentent qu'une partie des transferts économiques totaux occasionnés par la politique des prix

et souvent seulement une toute petite partie si les quantités échangées internationalement sont faibles par rapport à la production et à la consommation intérieures totales. Les transferts implicites entre producteurs et consommateurs sont fréquemment les aspects les plus importants d'une politique des prix alimentaires et pourtant ils sont les moins visibles.

Pour atteindre certains objectifs de la politique alimentaire, il suffit de connaître l'orientation des effets politiques. Dans la plupart des situations, des mesures réelles sont nécessaires. Les élasticités de la demande et de l'offre permettent l'analyse empirique des effets sur le commerce, les transferts et l'efficacité. A cause de la nature statique de cette analyse, ces effets mesurés ne reflètent que les réajustements à court terme. Les réajustements dynamiques à long terme du système alimentaire aux distorsions de prix sont au moins aussi importants, de même que l'incidence décomposée sur le bien-être par rapport à l'impact moyen reflété dans cette analyse. Les élasticités par rapport aux prix et par rapport au revenu pour chaque classe de revenus (construites grâce aux techniques décrites dans le chapitre 2) sont nécessaires pour ventiler l'impact des différentes politiques commerciales ou de subventions sur les pauvres. Les pauvres non-fermiers bénéficieront normalement d'une manière disproportionnée des politiques des prix qui font baisser les prix alimentaires et transfèrent des revenus aux consommateurs en général et seront désavantagés de façon tout aussi disproportionnée par des prix alimentaires plus élevés et des transferts de revenus aux fermiers, tout au moins à court terme. Les politiques des prix visant à améliorer l'efficacité et à favoriser une croissance plus rapide de la production agricole auront l'effet dynamique secondaire de créer plus d'emplois dans les régions rurales et probablement également dans les zones urbaines.

Le problème politique consiste à trouver des mécanismes pour protéger la ration alimentaire des consommateurs pauvres vivant dans les zones urbaines ou de ceux du milieu rural ne possédant pas de terres pendant que le processus de croissance dynamique a le temps de prendre son essor. La relation dynamique entre une politique des prix et des résultats efficaces dans le reste de l'économie est traitée en détail dans le chapitre 5 et la réconciliation des intérêts à court terme des consommateurs avec la productivité rurale à long terme est un élément majeur du chapitre 6.

Les subventions alimentaires destinées à favoriser les consommateurs peuvent intervenir dans le contexte général d'une politique des prix basée sur des politiques commerciales et des subventions sur les prix internationaux aux frontières. Mais les subventions spécifiquement destinées à atteindre les citoyens démunis ou les ruraux sans terres doivent probablement intervenir à travers le système commercial. L'interaction des subventions alimentaires et du système de commercialisation peut

être analysée avec les mêmes instruments que ceux utilisés pour l'analyse de l'offre et de la demande et pour déterminer les effets des politiques commerciales et de subventions.

Les Subventions et le Dilemme des Prix Alimentaires

Les économies socialistes aussi bien que capitalistes utilisent diverses subventions pour protéger leurs producteurs et leurs consommateurs contre l'intégralité du choc du dilemme des prix alimentaires. Les pays développés où les agriculteurs sont très productifs finissent souvent par payer d'énormes subventions pour éviter que les fermiers ne soient mis en faillite par leur propre productivité. Les pays en développement utilisent les subventions à la consommation pour permettre aux faibles budgets ménagers d'être allongés juste un petit peu plus, sauvant par là une partie des personnes très pauvres, à la limite de la famine. Les économies socialistes font souvent directement face au dilemme des prix alimentaires en tentant de maintenir des prix entièrement séparés et indépendants pour les producteurs et pour les consommateurs. Cela exige que l'Etat prenne en charge toutes les fonctions du système de commercialisation.

Certains pays ont géré ces tâches respectives très efficacement et ont une répartition équitable de la nourriture et de vigoureux secteurs de production alimentaire pour le prouver. La Hongrie et le Costa Rica en sont des exemples. D'autres sont tombés dans le piège de l'importance des déficits budgétaires ou du manque d'information et de l'incapacité à prendre les décisions d'affectation appropriées. Cet échec est caractéristique du comportement bureaucratique en l'absence de marchés où la formation des prix intervient. Pour les pays confrontés à ces problèmes, l'analyse suivante des subventions de la commercialisation offre un aperçu de la nature de ces difficultés. Même pour les pays qui comptent essentiellement sur les marchés pour déterminer l'affectation des ressources et engendrer les «clignotants» des prix, l'analyse des subventions commerciales peut identifier les mécanismes financièrement efficaces pour atteindre les consommateurs pauvres.

Subventionner les Coûts de Commercialisation

Une façon évidente de maintenir les prix à la production à un niveau élevé et ceux à la consommation à un niveau bas est de minimiser la marge commerciale. Etant donné que des ressources économiques réelles sont nécessaires pour transformer les cultures alimentaires dans l'espace, le temps et la forme en nourriture que les consommateurs achètent et mangent, maintenir les marges à un niveau inférieur à leurs coûts privés exige une subvention de l'Etat. La plupart des gouvernements

socialistes et parfois même un bon nombre de ceux gouvernant en économie de marché croient que la commercialisation est dans un certain sens une fonction superflue. Une des réponses est d'assumer directement toutes les tâches de commercialisation; une autre est de créer une loi exigeant des marges faibles (ou même nulles). D'autres pays reconnaissent les coûts et la valeur réels des services de commercialisation et trouvent des mécanismes pour subventionner les marges afin de diminuer l'écart de prix entre le producteur et le consommateur.

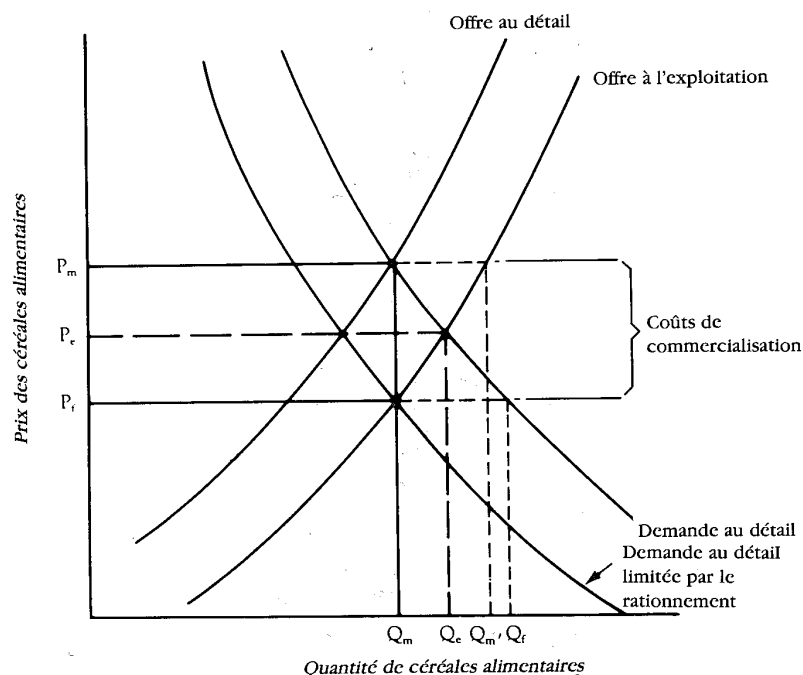
L'impact des subventions commerciales varie selon que les consommateurs, les producteurs ou les deux bénéficient des prix rendus possibles par la subvention. La figure 4.11 illustre les effets alternatifs dans un cadre simple d'offre et de demande. La figure montre une fonction d'offre de céréales alimentaires au détail déplacée uniformément au-dessus de la fonction d'offre agricole par des coûts de commercialisation constants égaux à $P_m - P_f$. Il s'agit de coûts économiques réels encourus lors de l'offre de services commerciaux essentiels entre les producteurs et les consommateurs. La courbe de demande au détail des céréales alimentaires décrit les quantités que les consommateurs achètent à chaque niveau de prix. L'intersection au niveau de prix P_m et de quantité Q_m indique l'équilibre du marché en l'absence d'intervention ou de subvention de l'Etat.

Une subvention des pouvoirs publics intervenant sur les coûts de commercialisation, égale à $P_m - P_f$ peut avoir tout un éventail de résultats, selon que les agriculteurs ou bien les consommateurs en reçoivent la plus grande partie. Trois possibilités sont décrites sur la figure 4.11. Dans la première, les fermiers reçoivent la subvention totale de telle manière que le prix à la consommation reste à P_m , mais que celui à la production s'élève également à P_m . La production agricole augmente alors le long de la fonction d'offre agricole de Q_m à Q_m' , et les pouvoirs publics doivent se débarrasser de la production additionnelle, généralement en subventionnant les exportations.

Ou bien ce sont les consommateurs qui reçoivent la totalité de la subvention, c'est-à-dire que les prix à la production restent à P_f , mais les prix à la consommation descendent eux aussi à P_f . La demande des consommateurs augmente alors le long de la courbe de demande au détail jusqu'à Q_f et le gouvernement doit soit rationner les approvisionnements au prix P_f à la quantité Q_m que les agriculteurs veulent bien produire, soit importer des quantités supplémentaires de céréales alimentaires égales à $Q_f - Q_m$. Selon la relation entre prix intérieurs et internationaux ces importations exigeront ou non des subventions.

Dans le troisième cas, les producteurs et les consommateurs se partagent la subvention commerciale de manière à ce qu'un nouveau prix et une nouvelle quantité d'équilibre soient atteints. Sur la figure 4.11, cette nouvelle position est décrite au prix P_c et à la quantité Q_c où les agricul-

Figure 4.11. Effet d'une Subvention Commerciale sur l'Offre et la Demande des Céréales Alimentaires



Source: C. Peter Timmer, «China and the World Food System», dans Ray A. Goldberg, éditeur, *Research in Domestic and International Agribusiness Management*, vol. 2 (Greenwich, Conn.: JAI Press, 1981), p.111.

teurs sont prêts à produire le long de la fonction d'offre au prix P_c exactement la quantité que les consommateurs veulent bien acquérir à P_c . Les pouvoirs publics doivent continuer à fournir la totalité de la subvention commerciale de $P_m - P_f$ mais le rationnement ou la subvention des exportations ou des importations ne sont pas nécessaires.

Les trois exemples examinés ici sont tirés du spectre continu des effets potentiels d'une subvention commerciale. L'incidence véritable dépendra de la structure du secteur de commercialisation, de la manière dont les subventions sont mises en place en réalité, des élasticités des courbes d'offre et de demande et de l'attention avec laquelle les pouvoirs publics tenteront de régulariser les résultats pour favoriser les consommateurs ou les producteurs.

Les mécanismes par lesquels les pouvoirs publics peuvent mettre en place de telles subventions commerciales sont très variés. Les coûts de stockage peuvent être subventionnés grâce à de faibles loyers dans les entrepôts appartenant à l'Etat ou grâce à du crédit bon marché pour financer les stocks. L'essence pour les camions peut être subventionnée et des tarifs spéciaux pour l'acheminement des cultures alimentaires par les chemins de fer contrôlés ou possédés par l'Etat peuvent être mis en place. Les importations de matériel de transformation alimentaire peuvent être subventionnées par des concessions tarifaires ou fiscales et par un taux de change surévalué ou par un accès préférentiel aux devises étrangères. Les fonds de roulement peuvent être fournis à bon marché par le système bancaire de l'Etat. Toutes ces subventions explicites ou implicites peuvent être utilisées pour réduire les coûts réels encourus par le système de commercialisation privé.

Une subvention plus directe peut aussi être utilisée pour réduire la marge commerciale. On pourrait payer une subvention unitaire aux commerçants de gros, par exemple, pour leur permettre de vendre une denrée alimentaire particulière à un prix inférieur à son prix d'achat plus son coût de commercialisation. Du riz revenant à 100 Rp. par kg à un marchand pour son achat, stockage, décorticage et transport à la ville pourrait être vendu à 60 Rp. par kg si les pouvoirs publics fournissaient une subvention de 40 Rp. par kg.

Ou bien, l'Etat lui-même peut simplement prendre la responsabilité des tâches de commercialisation en mettant en place une institution de commercialisation para-publique ayant un contrôle monopolistique des ventes agricoles et des achats des consommateurs. Les prix à la production et à la consommation deviennent alors une «simple» décision de politique gouvernementale et une subvention budgétaire couvre toutes les pertes sur les dépenses opérationnelles véritables. Quand elles reçoivent un pouvoir monopolistique total pour s'occuper des denrées alimentaires, de telles institutions para-publiques ont obtenu un piètre résultat en essayant de défendre les incitations aux prix agricoles et de protéger les prix à la consommation sans recourir à des subventions aussi massives que leur inefficacité. Quand des éléments para-publics sont utilisés pour fournir un critère de comportement concurrentiel par rapport au secteur privé, le résultat est plus favorable, bien que le secteur privé tende à avoir des coûts réels de commercialisation plus bas que l'agence para-publique typique. Par conséquent, une certaine subvention est nécessaire, même dans ces tentatives plus limitées.

Ces deux approches par une simple subvention aux marges commerciales, que ce soit à travers le secteur privé ou les institutions para-publiques rencontrent un problème peu commode. A moins de trouver une manière facile de séparer le marché d'«achat» de celui de «vente», il existe une tendance inévitable pour la denrée bon marché au détail de

trouver un chemin pour être rachetée au prix à la production plus élevé. Evidemment, cette transaction ne peut avoir lieu que lorsque le prix à la production est plus élevé que celui au détail pour un même produit, mais il est étonnant de constater combien de gouvernements ont tenté de mettre en place exactement ce type de fixation des prix. Le fardeau de la subvention est déjà très important quand chaque tonne de riz, par exemple, n'est subventionnée qu'une fois. Quand elle réapparaît deux ou trois fois sur la liste des subventions, les coûts éclatent rapidement hors de tout contrôle.

Même le succès dans la subvention des marges commerciales n'élimine pas les coûts de commercialisation, car une autre partie de la société les paye à travers les prélèvements fiscaux globaux au bénéfice des producteurs et des consommateurs alimentaires. L'incidence réelle d'un tel transfert de revenus peut être souhaitable du point de vue social, mais le transfert a tout de même lieu.

L'efficacité à long terme des coûts de commercialisation subventionnés est difficile à juger. Des gains futurs de productivité proviendront probablement d'une affectation plus efficace des ressources entraînée par des mécanismes de prix basés sur les coûts d'opportunité réels. Dans ce cas, les agences publiques de logistique alimentaire ont eu de piètres résultats dans la réception et la transmission de signaux de pénurie relative et une meilleure communication de cette information sera nécessaire. Parallèlement, une intervention des pouvoirs publics pour atténuer l'impact de trop fortes variations des prix internationaux est probablement souhaitable, de même que la possibilité de réduire les fluctuations d'une année sur l'autre dans la formation des prix intérieurs.

Subventionner les Consommateurs Pauvres

La manière efficace de s'occuper de la pauvreté est de transférer des revenus généraux de l'Etat aux gens pauvres et de les laisser prendre leurs propres décisions d'affectation sur la meilleure manière d'améliorer leur panier de consommation. Peu de Sociétés désirent ou sont capables d'accomplir des transferts de revenus aussi neutres et pourtant la plupart d'entre elles veulent vraiment alléger les manifestations les plus graves de la pauvreté extrême. Fournir des subventions directes aux consommateurs pauvres sous la forme de prix ou d'accès préférentiel à certains biens aux mérites spéciaux – biens dont la valeur sociale est plus élevée que leur valeur commerciale – est l'approche la plus commune dans des sociétés aussi diverses que le Sri Lanka, le Mexique et les Etats-Unis. Parce que la nourriture est considérée comme un bien aux mérites spéciaux dans toutes les sociétés, un bon nombre de schémas particuliers de subventions alimentaires visant les consommateurs pauvres ont été conçus et mis en place. Le chapitre 2 les a répertoriés en interventions

focalisées ou non. Trois des mécanismes les plus importants de subventions alimentaires focalisées sont discutés ici: les systèmes de double prix, les coupons alimentaires et les subventions des aliments consommés principalement par les pauvres.

LES SYSTEMES DE DOUBLE PRIX. Plusieurs pays ayant des économies de marché, en particulier en Asie du Sud, ont expérimenté les systèmes de double prix pour les céréales alimentaires de base. Bien que les détails des programmes varient considérablement, la logique de cette approche pour une économie fermée, c'est-à-dire sans importations alimentaires, exige que les fermiers payent un impôt sous forme de céréales, basé sur la surface cultivée ou sur les rendements historiques, mais pas sur la production actuelle. Les agriculteurs traitent donc l'impôt céréalier comme un coût fixe de production qui ne modifie pas leurs décisions d'affectation des ressources ou les incitations à la production à court terme. Les céréales obtenues grâce à cet impôt sont mises à la disposition de magasins à prix équitables gérés ou agréés par l'Etat où les consommateurs dont le revenu est faible ont le droit d'acheter une quantité rationnée à des prix très bas. Les agriculteurs sont libres de vendre le reste de leur production sur le marché libre où les consommateurs, y compris les pauvres, ont le droit d'acheter les quantités qu'ils désirent, quelles qu'elles soient, au prix de compensation du marché. Par conséquent, il y a deux prix alimentaires dans le système, le prix bas de rationnement fixé par les pouvoirs publics dans les magasins à prix équitables et le prix du marché libre établi par l'équilibre entre l'offre des fermiers et la demande des consommateurs. Dans certains systèmes, les agriculteurs sont aussi payés à un «prix d'acquisition» pour les céréales prélevées par l'Etat, ce qui réduit sans l'éliminer l'élément fiscal du transfert.

La logique et la mécanique de ce système de double prix s'appliquent aussi à un certain nombre d'économies socialistes qui maintiennent des marchés ruraux parallèles pour les achats de l'Etat et les transactions privées. Des informations importantes sont donc obtenues sur la rareté relative des produits, même si les achats de l'Etat se font à des prix fixes. En Chine, ces marchés sont utilisés pour fournir des sources additionnelles de revenus aux habitants des communes rurales; les «clignotants» des prix indiquent aux planificateurs le degré de réalisme de leurs propres prix d'achat pour les acquisitions de l'Etat. Des magasins de rationnement dans les villes distribuent les céréales acquises (ainsi que les approvisionnements importés) à des prix bas pour protéger le pouvoir d'achat des travailleurs industriels chinois.

L'analytique d'un système de double prix est très compliquée. La production alimentaire, la consommation par les pauvres et par les personnes privilégiées séparément et un cadre d'équilibre d'offre et de demande doivent être intégrés dans un cadre cohérent de système ali-

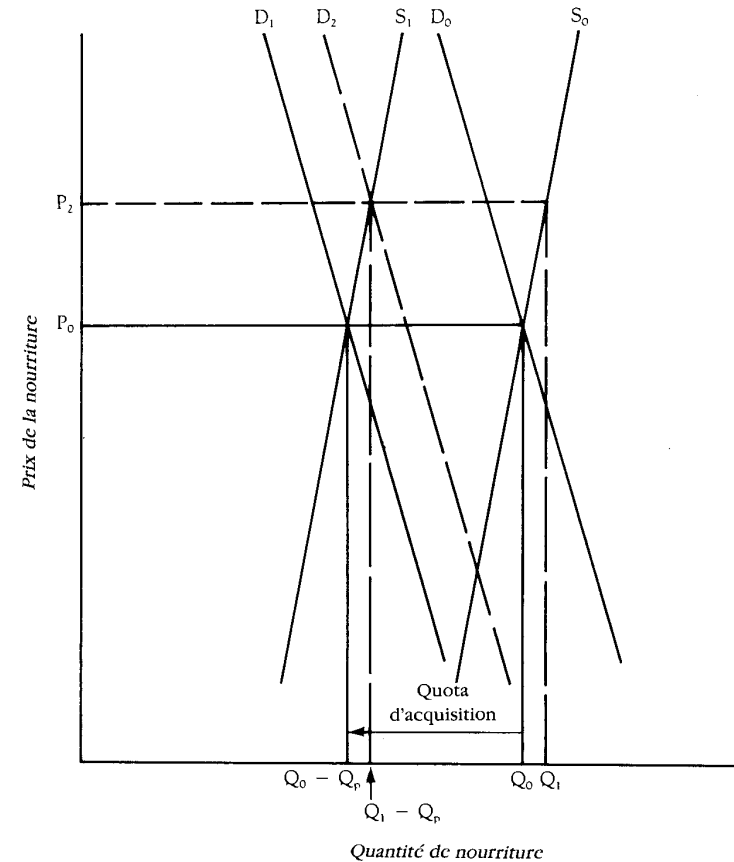
mentaire. La dynamique en est illustrée séquentiellement sur les figures 4.12 à 4.14.

Sur la figure 4.12, la courbe d'offre initiale S_0 et celle de demande D_0 se croisent pour produire un prix de marché P_0 et une quantité produite et consommée Q_0 . Le schéma de double prix est réalisé par les acquisitions des pouvoirs publics d'une quantité Q_p (sur la figure 4.13). En l'absence de la moindre réponse des prix, cette acquisition d'approvisionnements de céréales déplace les courbes d'offre et de demande respectivement à S_1 et D_1 avec le même prix et une nouvelle quantité sur le marché égale à la quantité initiale moins celle acquise par l'Etat.

Cette quantité acquise Q_p est vendue aux consommateurs pauvres dans les magasins à prix équitables, à la moitié du prix initial du marché P_0 , par exemple. L'effet sur les consommateurs pauvres est décrit sur la figure 4.14, où I_p^0 est la courbe d'indifférence initiale des consommateurs démunis avant la mise en place du système de double prix. Une fois le système mis en œuvre, les consommateurs pauvres sont à même d'atteindre la courbe d'indifférence I_p^1 en achetant la totalité de leur ration au prix de rationnement, plus des petites quantités supplémentaires de nourriture sur le marché libre au prix P_2 . Le bas prix de rationnement augmente les quantités consommées par les consommateurs pauvres à cause d'un effet de revenu. La demande additionnelle déplace la demande globale du marché de la courbe D_1 à la courbe de demande D_2 (sur la figure 4.12). Elle entraîne les approvisionnements à augmenter le long de la courbe d'offre S_1 , conduisant à un nouveau prix d'équilibre P_2 . Une petite quantité additionnelle est donc fournie pour correspondre à l'augmentation de la demande des consommateurs à faible revenu (ainsi qu'une légère diminution de la demande des consommateurs aisés à cause du prix plus élevé sur le marché). Par hypothèse, les consommateurs dont le revenu est élevé n'ont pas le droit d'acheter de la nourriture aux prix plus bas des magasins à prix équitables.

Les effets sur les agriculteurs sont illustrés sur la figure 4.13. La production additionnelle est suscitée par les prix alimentaires plus élevés, par rapport au prix des facteurs de production, ce qui entraîne une utilisation plus intensive des facteurs le long de la fonction de production alimentaire. La production totale croît donc de Q_0 à Q_1 quand les prix alimentaires augmentent de P_0 à P_2 . (Par souci de simplicité, les coûts de commercialisation sont ignorés dans cette discussion). L'Etat obtient des fermiers une quantité fixe de nourriture Q_p et ceux-ci sont libres de produire et de vendre autant qu'ils veulent sur le marché. Au prix initial P_0 , la production totale est Q_0 . Au nouveau prix d'équilibre du marché P_2 , les agriculteurs augmentent l'intensité des cultures et produisent Q_1 . Cette augmentation de la production au prix P_2 doit être égale à l'accroissement de la demande des consommateurs dû à l'effet combiné des

Figure 4.12. Cadre d'offre et de Demande Commerciales Illustrant l'Effet d'un Système de Double Prix



Source: C. Peter Timmer, «China and the World Food System», dans Ray A. Goldberg, éditeur, *Research in Domestic and International Agribusiness Management*, vol. 2 (Greenwich, Conn.: JAI Press, 1981), p.113.

prix faibles dans les magasins à prix équitables et du prix de marché plus élevé P_2 pour les autres consommateurs.

Les effets sur les consommateurs dont les revenus sont faibles et sur ceux plus privilégiés sont décrits sur la figure 4.14. Les quantités initiales de nourriture consommée, respectivement $Q_0 - Q_p$ et Q_p , s'ajoutent pour former la production alimentaire totale initiale Q_0 . Le consommateur pauvre est décrit à un niveau de «famine», alors que celui dont le

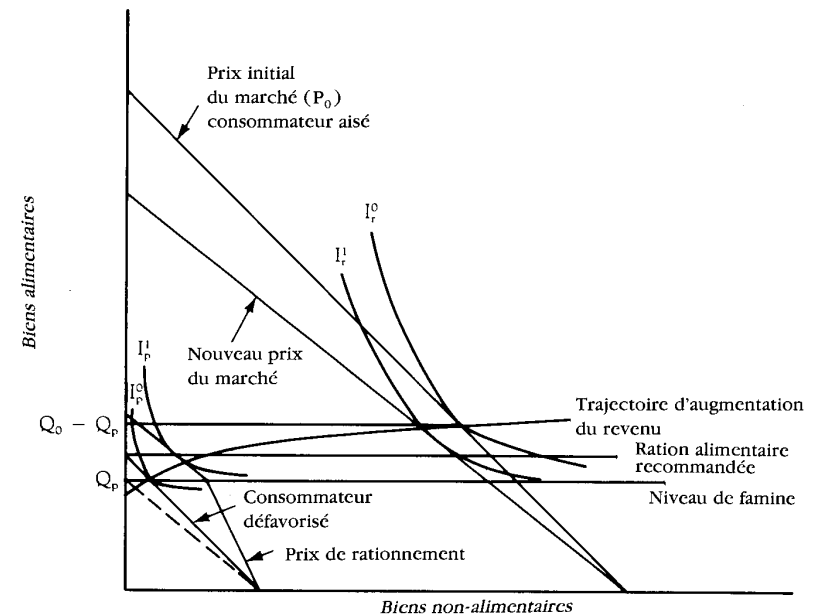
revenus peut devenir plus équitable. Cependant, beaucoup d'exemples montrent que le fardeau s'abat principalement sur les fermiers à bas ou moyens revenus au profit des consommateurs urbains dont les revenus sont moyens – cas typique de transfert de revenus régressif. Les personnes très pauvres sont souvent exclues des avantages.

Un programme d'acquisition par l'Etat très soigneusement conçu peut minimiser les effets antistimulants sur la production agricole et, par là, prévenir les pertes importantes d'efficacité, mais la plupart des programmes existants n'ont été ni conçus ni mis en place avec tant de soin. Un résultat courant est que les prix pour toute la production agricole sont déprimés par le programme d'acquisition et les incitations sont fortement diminuées. Même pour le programme le plus prudemment conçu, l'équivalent fiscal de l'acquisition des céréales diminue, au niveau de la ferme, les réserves disponibles pour les investissements privés destinés à augmenter la productivité. De tels investissements au niveau de l'exploitation, quand ils sont possibles, sont caractérisés par un rendement très élevé.

COUPONS ALIMENTAIRES. Les coupons alimentaires ont été largement utilisés aux Etats-Unis au titre de programme public principal pour réduire la faim chez les gens pauvres. Presque 20 millions de personnes ont reçu une valeur nette de plus de 6 milliards de dollars en coupons alimentaires en 1981. Cet important programme des pouvoirs publics reste très controversé et le soutien du public et du congrès a diminué à la suite des comptes rendus sur les fraudes et les tricheries qui ont reçu beaucoup de publicité ainsi que des preuves que les bénéficiaires des coupons alimentaires hésitent à accepter des emplois à faible salaire. Le soutien le plus important apporté au programme vient des associations d'ouvriers et de bien-être social et des groupes de pression agricoles. Les agriculteurs ont découvert que le programme de coupons alimentaires augmente la demande à travers le système de commercialisation alimentaire habituel et contribue donc aux revenus agricoles de manière significative.

Seuls quelques pays en développement ont tenté de subventionner leurs pauvres en utilisant les coupons alimentaires – le Sri Lanka, la Trinité et Tobago et la Colombie. Malgré l'efficacité théorique des coupons alimentaires pour fournir des subventions alimentaires dirigées précisément vers ceux qui en ont le plus besoin, le succès de la mise en œuvre réelle est à ce jour très mitigé. Sans tentative sérieuse de mise en place d'un test de qualification, les coupons alimentaires transfèrent un revenu spécifique par produit à un large éventail de consommateurs. Si les consommateurs pauvres sont déjà en train d'affecter la plus grande partie de leur budget à ces produits, le transfert sert de transfert général de revenus plutôt que de transfert spécifique par produit. Sans discrimina-

Figure 4.14. Cadre de Prise de Décisions des Consommateurs de Revenu Elevé ou Faible Illustrant l'Effet d'un Magasin à Prix Equitables



Source: C. Peter Timmer, «China and the World Food System», dans Ray A. Goldberg, éditeur, *Research in Domestic and International Agribusiness Management*, vol. 2 (Greenwich, Conn.: JAI Press, 1981), p.115.

tion par le contrôle de fortune, une grande partie de la population risque évidemment d'essayer de profiter du programme.

Quand des tentatives sérieuses sont faites pour limiter l'utilisation des coupons alimentaires aux ménages les plus démunis, tous les problèmes de mise en place d'un test de qualification honnête et efficace surgissent. De nombreux ménages relativement aisés s'introduisent dans le système, beaucoup des personnes les plus défavorisées sont laissées de côté, et les coûts administratifs deviennent très importants. Les programmes de coupons alimentaires en tant que mécanisme efficace de focalisation des subventions alimentaires ne peuvent probablement être utilisés efficacement que dans les pays à revenus moyens ayant une administration qualifiée et des comptes rendus statistiques précis au moins sur la population urbaine. Pour les pays plus pauvres et même dans les régions rurales des pays à revenus moyens, les coupons alimentaires ne seront probablement pas efficaces.

LES ALIMENTS DES PAUVRES. Dans la plupart des sociétés, les pauvres ne mangent pas les mêmes aliments que les groupes à revenus moyens ou élevés. Comme l'a montré le chapitre 2, même dans les pays où 70 à 90 pour cent des calories proviennent des féculents de base, les régimes alimentaires des pauvres sont étonnamment différents de la disponibilité moyenne révélée par le bilan alimentaire. Les aliments des pauvres tendent à être des racines alimentaires (manioc, patates douces, pommes de terre irlandaises) ou des céréales grossières (maïs, sorgho, millet, et autres). Le produit de base préféré dans la plupart des sociétés est le riz ou le blé bien que le maïs soit préféré dans certains pays d'Afrique et d'Amérique latine. Pour les peuples consommateurs de riz, le blé est parfois considéré comme un bien inférieur.

Des contrastes si aigus dans les caractéristiques de la consommation alimentaire selon les catégories de revenus dans un pays ne sont pas causés par des différences de goût mais par la nécessité économique. Les pauvres en Indonésie qui mangent du manioc et du maïs préféreraient manger du riz, les consommateurs d'orge de la République de Corée au début des années 1970 aussi. Si une société n'a pas les ressources administratives et financières pour fournir des subventions aux aliments préférés mais plus chers, des subventions aux aliments des pauvres peuvent s'auto-focaliser de manière efficace. Si seuls les pauvres choisissent de manger les produits de base inférieurs subventionnés, seuls les pauvres saisissent la subvention.

Simultanément, beaucoup des aliments inférieurs sont produits par des fermiers très pauvres sur des terres marginales, à des distances considérables des principaux centres urbains. Des subventions à la commercialisation qui augmentent les recettes de ces agriculteurs tout en abaissant les coûts pour les consommateurs peuvent agir simultanément dans les deux dimensions de la pauvreté. Forcer simplement les prix à baisser aurait cependant un impact dévastateur sur les revenus et le bien-être de certains parmi les plus démunis des pauvres en milieu rural.

De telles subventions ont des coûts tant à court qu'à long terme. A court terme, la mise en place de subventions pour des produits qui ne voyagent ou ne se conservent pas bien (racines alimentaires) ou pour lesquels il n'existe pas de système de commercialisation bien développé n'est généralement pas réalisable sans des investissements importants en technologie alimentaire et en infrastructure commerciale améliorée. Parce que les agriculteurs ont tendance à se consacrer à la culture de produits plus rentables, l'obtention d'approvisionnements en ces produits inférieurs quand les prix du marché sont forcés à la baisse est un problème évident. Fournir des subventions aux consommateurs pauvres grâce à des coupons alimentaires spécifiques pour certains produits (disponibles avec un minimum de travail administratif) tout en permettant des incitations de prix pour les fermiers sur les marchés commerciaux

peut être plus faisable. Alternativement, un produit importé peut être un vecteur efficace de subventions vers les consommateurs pauvres et avoir un impact moindre sur les agriculteurs nationaux. Une farine de blé subventionnée de basse qualité pourrait avoir cet effet au Sri Lanka, par exemple.

Les effets à long terme sont plus troublants et suggèrent que des politiques discriminées de prix des produits de base ne peuvent probablement servir que de palliatifs à court terme au dilemme des prix alimentaires. Les distorsions induites par des subventions significatives pour un seul produit peuvent devenir très puissantes à la longue. A un certain moment, des prix bas du blé de haute qualité conduisirent le Sri Lanka à une situation où un tiers des calories étaient fournies par un produit alimentaire qu'il ne pouvait pas cultiver. Les industries d'élevage considèrent le blé ou le maïs fortement subventionné comme des aliments bon marché et de haute qualité pour le bétail. De tels élevages de bétail nourri au grain détournent les subventions destinées aux pauvres vers les riches. Les prix plus bas pour ces biens inférieurs diminuent presque inévitablement les incitations à la recherche et au développement de technologie nouvelle pour les cultures et réduisent la rentabilité de leur exploitation.

La mise en œuvre de subventions alimentaires pour les consommateurs pauvres par les filières habituelles du système de commercialisation est le moyen le plus efficace de protéger la ration alimentaire des pauvres alors que les incitations de prix pour les agriculteurs sont améliorées. Mais tant l'analytique de leur conception que les résultats historiques de leur mise en place suggèrent de grandes difficultés à isoler les programmes de subventions alimentaires focalisées sur les pauvres de ceux de subventions plus générales destinées à tous les consommateurs, ou à tous les consommateurs urbains. De telles subventions générales ont des effets fiscaux considérables et des conséquences sérieuses de réduction des incitations à l'agriculture. Tant les problèmes que les récompenses potentielles d'une mise en œuvre réussie de programmes de subventions alimentaires focalisées expliquent l'attention considérable dévolue par ce livre à ces sujets.

Intervention de l'Etat et Perspective Politique

La mise en œuvre d'une stratégie commerciale pour une intervention des pouvoirs publics exige de savoir clairement ce que le système de commercialisation devrait réaliser dans le futur ainsi qu'une compréhension empirique convenablement détaillée de son fonctionnement et de ses réalisations dans le présent. Ce chapitre a tenté de fournir à la fois la vision et les instruments analytiques permettant de s'attaquer aux questions empiriques sur la performance du marché. Les éléments de la stra-

tégie commerciale peuvent être identifiés en combinant ces deux approches.

EFFICACITE COMMERCIALE. L'analyse commerciale montre que la formation des marges de prix est largement fonction de deux éléments: les coûts de transport, de stockage et de transformation; et l'efficacité avec laquelle ces services commerciaux sont rendus. Le rôle des pouvoirs publics est d'investir dans les composants du système commercial afin d'obtenir une réduction des coûts de commercialisation dans la mesure où les ressources publiques utilisées n'ont pas un coût d'opportunité supérieur aux bénéfices sociaux escomptés. Il est clair que réduire les coûts de commercialisation est une bonne chose pour autant qu'on n'utilise pas plus de ressources qu'on n'en économise.

Au-delà du souci de diminuer les coûts réels de commercialisation, les pouvoirs publics doivent se concentrer sur l'efficacité avec laquelle les services commerciaux sont fournis. Dans les économies de marché, inefficacité signifie marges excessives, et marges excessives veulent dire intervention intermédiaire monopolistique et collusion dans la formation des prix. Ces deux sources de profits excessifs sont extrêmement difficiles à réglementer directement à cause de problèmes de mise en vigueur. Face à des preuves solides d'inefficacité du marché (contrairement à des coûts élevés), les pouvoirs publics sont placés devant deux options très divergentes. La première est d'améliorer la compétitivité du système commercial en créant une meilleure accessibilité au marché pour des participants potentiels qui pourraient fournir des services commerciaux et en diffusant une meilleure information pour les consommateurs, les producteurs et les agents commerciaux sur les facteurs qui affecteront probablement la formation des prix.

La seconde option des pouvoirs publics est de fournir les services commerciaux directement, mettant en place un critère concurrentiel auquel tous les autres participants au marché doivent se plier. Dans la plupart des pays qui ont suivi cette voie, ce sont les pouvoirs publics qui n'ont pas pu atteindre le critère concurrentiel des participants commerciaux du moment. Poursuivre le rôle commercial de l'Etat eut ainsi nécessité soit des subventions budgétaires substantielles pour couvrir les coûts élevés, soit l'interdiction des activités commerciales privées pour éliminer la compétition, obligeant par là les consommateurs à payer les coûts de l'inefficacité des pouvoirs publics.

L'interdiction des activités commerciales privées n'améliore jamais le bien-être de grandes catégories sociales de fermiers ou de consommateurs. Aucun essai dans ce sens n'a complètement réussi. Bien des Etats, pourtant, l'ont tenté. Les institutions commerciales subventionnées par l'Etat peuvent néanmoins jouer un rôle important et rentable du point de vue social. Si la subvention n'est pas trop importante, l'institution peut

refléter un critère concurrentiel pour les agents commerciaux privés sans les mettre en faillite. En même temps, une institution publique de commercialisation peut mettre en œuvre une politique de stabilisation des prix qui exige l'intervention active des pouvoirs publics, pour défendre un prix-plancher pour les fermiers et un prix-plafond pour les consommateurs – rôle particulièrement utile d'une institution publique permettant de réduire les variations saisonnières de prix extrêmes et inattendues. Encore une fois, la marge entre ces deux prix déterminera le montant de la subvention budgétaire requise par l'institution publique pour couvrir ses propres coûts réels ainsi que la capacité du commerce privé de continuer à fournir une part appréciable des services commerciaux. Laisser la totalité du fardeau de la commercialisation alimentaire entre les mains des pouvoirs publics, soit par une politique active, soit par forfait, présente une tâche écrasante de coordination, de manipulation physique et de formation des prix. Aucun Etat n'a pu réussir dans cette tâche par lui-même, même quand il le voulait, et ceux qui ont essayé de faire plus plutôt que moins ont réalisé moins plutôt que plus.

Fournir des services commerciaux efficaces et peu coûteux au système alimentaire en particulier, et à l'économie toute entière en général, répond à une double raison. La première, et la plus importante à court terme est que des coûts de commercialisation peu élevés représentent la solution la plus efficace et durable au dilemme des prix alimentaires. Plus faibles seront les marges, grâce à des coûts de commercialisation authentiquement bas et à une formation des prix extrêmement efficace, plus grand sera le nombre de producteurs et de consommateurs pouvant contribuer au potentiel de productivité d'une économie agricole saine.

La deuxième raison est de permettre aux marchés de jouer leur rôle dynamique de coordination de l'affectation des ressources et d'émission de signaux exacts reflétant les coûts d'opportunité de leurs décisions aux producteurs et aux consommateurs. Un élément implicite de ce rôle est la capacité des producteurs et des consommateurs, de même que des agents commerciaux, de réagir rapidement et efficacement à de nouveaux «clignotants» des prix du marché. Bien que la plupart des modèles économiques décrivent des responsables de décisions se déplaçant d'un équilibre vers un autre après, par exemple, un changement de prix, le processus réel d'ajustement à un nouvel environnement de déséquilibre est beaucoup plus compliqué.

Le développement économique est par essence un processus de déséquilibre perpétuel. La valeur économique de la capacité de venir à bout des déséquilibres avec succès et efficacité augmente rapidement à mesure que de nouvelles technologies, de nouveaux marchés et de nouvelles possibilités sont intégrés dans les économies traditionnelles. T.W. Schultz a fait valoir l'importance de l'éducation dans le développement de la capacité de traiter l'information nouvelle et de prendre des déci-

sions rapides sur les réponses appropriées. L'éducation, au moins au niveau élémentaire de la lecture et de l'écriture, est considérée par la plupart des Etats comme un besoin fondamental. Cependant, au-delà de ce niveau, l'éducation est indispensable à l'efficacité dynamique des systèmes commerciaux et de leurs résultats sur la distribution. Les gens pauvres tendent à être les moins instruits et ont donc la plus faible capacité de répondre de manière appropriée aux possibilités offertes par les situations de déséquilibre.

LE NIVEAU DES PRIX. Dans un système de commercialisation alimentaire concurrentiel, le niveau des prix est déterminé en même temps que les diverses marges entre prix. Parce que des ressources économiques réelles doivent être utilisées pour fournir des services commerciaux, la formation des marges entre prix est un déterminant essentiel de l'efficacité de l'affectation des ressources dans le secteur commercial. De même, la formation des niveaux des prix détermine l'efficacité de l'affectation des ressources dans la production et la consommation alimentaires. Ces niveaux de prix sont aussi des déterminants essentiels de la répartition des revenus, en particulier entre les secteurs urbains et ruraux, et de celle des rations alimentaires.

De nombreux gouvernements, tant dans les systèmes socialistes que de marché, sont intervenus dans la formation du niveau des prix pour influencer la répartition du revenu et de la nourriture et ont, délibérément, sacrifié les objectifs d'efficacité dans ce but. Grâce aux instruments commerciaux et aux subventions que la plupart des Etats peuvent mettre en œuvre très efficacement, les prix alimentaires peuvent être fixés (au moins pour de courtes périodes) avec une grande liberté.

La tension entre le désir de fixer les prix alimentaires pour des raisons de répartition à court terme et le besoin d'éviter des pertes de productivité à long terme qui s'accumulent quand les prix sont sérieusement faussés n'est pas facilement résolue, même dans le cas de propriété et de prise de décisions collectives. Le dilemme n'est pas si aigu pour les sociétés aisées qui ont les ressources budgétaires et administratives nécessaires à l'utilisation de coupons alimentaires ou d'autres programmes de bien-être pour protéger le niveau de consommation des gens très pauvres. Pour les sociétés moins favorisées, des compromis plus élaborés ont semblé inévitables, en utilisant au moins une partie du système de prix et de marché pour canaliser la nourriture vers les pauvres.

Pour résoudre le conflit entre prix alimentaires fixés dans un but d'efficacité et prix alimentaires fixés avec des objectifs de répartition, il faut trouver les moyens de diriger les effets des interventions d'une politique des prix. Les coupons alimentaires dirigent les avantages vers les pauvres de manière très efficace s'il y a la capacité administrative de les identifier et de les atteindre avec les quantités appropriées de coupons. Il s'agit

d'un «si» de taille. Les magasins à prix équitables dans le contexte d'un système de double prix alimentaires ont longuement essayé en Asie du Sud. Des recherches de l'Institut International de Recherche sur la Politique Alimentaire (IFPRI) indiquent des conséquences sur la consommation obtenues par des systèmes mis en œuvre au Bangladesh et en Inde. Cependant, ces programmes ont eu des fuites très importantes vers des consommateurs qui n'étaient pas pauvres et des effets de frein significatifs sur les fermiers. La plupart des consommateurs ruraux étaient hors d'atteinte du système. La focalisation des prix par produit, avec des subventions payées seulement pour les aliments consommés principalement par les pauvres, n'a été essayée à grande échelle nulle part, mais cette stratégie doit faire face aux problèmes de l'approvisionnement et de l'utilisation possible des biens inférieurs subventionnés comme aliment de bétail. Ces trois approches utilisées simultanément dans un programme de focalisation croisée – coupons alimentaires pour obtenir l'accès aux magasins à prix équitables qui vendent des aliments consommés principalement par les pauvres – pourraient offrir une alternative financièrement réalisable et efficace.

La tentation pour les pouvoirs publics d'intervenir dans la commercialisation des aliments et dans la formation des prix est très grande. Un éventail d'interventions peut contribuer à des objectifs sociaux importants. Les investissements peuvent faire baisser les coûts de commercialisation. Des stocks régulateurs publics bien gérés peuvent améliorer la stabilité des prix et fixer des critères concurrentiels pour les marchés privés. Des niveaux de prix appropriés peuvent améliorer les incitations à la production ou augmenter la consommation alimentaire. Mais une variété encore plus importante d'interventions peut désorganiser le système alimentaire ou l'immobiliser. De faibles marges fixées autoritairement peuvent conduire la plupart des activités commerciales alimentaires à se cacher. De fortes subventions à la consommation pour les aliments principaux peuvent fausser les incitations à la production et placer un fardeau énorme sur le budget. Des agences de commercialisation para-publiques ayant un pouvoir monopolistique peuvent immobiliser l'affectation efficace des ressources et, en même temps, nuire au bien-être tant des agriculteurs pauvres que des consommateurs pauvres.

Les systèmes de commercialisation sont à la fois fragiles et robustes. Ils sont fragiles parce que les actions des pouvoirs publics peuvent facilement augmenter beaucoup les risques de stockage, de transport et de transformation des aliments. Avec des risques plus importants viennent des coûts de commercialisation plus élevés ainsi qu'une distorsion des «clignotants» des prix tant aux producteurs qu'aux consommateurs et aux agents commerciaux. Les sociétés pauvres ne peuvent pas vraiment se permettre le gaspillage provenant de telles distorsions et de l'ineffica-

cité, particulièrement quand elles sont causées par les actions de leurs propres pouvoirs publics.

La vigueur des systèmes de commercialisation vient de la flexibilité, de la faculté d'adaptation et du pur désir de survivre et de mieux faire qui caractérisent la plupart des décideurs dans la majorité des systèmes commerciaux. Les marchés ne disparaissent jamais complètement. Ils sont trop importants tant pour les individus que pour la société. Une stratégie qui entretient leur développement en encourageant un accès équitable, plutôt que de les forcer à se dissimuler, paiera probablement des dividendes sociaux généreux.

Note bibliographique

Des discussions sur les marchés et les prix et sur les politiques des prix peuvent être trouvées dans plusieurs ouvrages sur la théorie micro-économique, mais aucun livre ne traite de ces sujets explicitement dans le contexte de la commercialisation des cultures alimentaires dans les pays en développement. Les deux textes qui complètent le mieux ce chapitre sont Raymond G. Bressler, Jr. et Richard A. King, *Markets, Prices, and Interregional Trade* (New York: John Wiley, 1970) et William G. Tomek et Kenneth L. Robinson, *Agricultural Product Prices* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1981). L'analyse de la formation des prix en présence de divergences entre les estimations privées et sociales dans l'offre ou dans la demande est présentée dans W.M. Corden, *Trade Policy and Economic Welfare* (Oxford: Clarendon Press, 1974). Un exposé moderne de la théorie commerciale et une discussion complète de la formation des prix internationaux sont contenus dans Richard E. Caves et Ronald W. Jones, *World Trade and Payments: An Introduction* (Boston, Mass.: Little, Brown, 1981). Une analyse importante mais relativement complexe des schémas de stocks régulateurs internationaux pour stabiliser les prix des produits est présentée dans David M. G. Newbery et Joseph E. Stiglitz, *The Theory of Commodity Price Stabilization: A Study in the Economics of Risk* (Oxford: Clarendon Press, 1981). Leurs conclusions comportent des doutes sérieux sur la maniabilité et les bénéfices de tels schémas. Ceci renforce l'insistance de ce chapitre sur la politique intérieure des prix et sur l'utilisation des marchés internationaux pour atteindre les objectifs intérieurs.

Une discussion sur le pouvoir commercial et sur la formation des prix se trouve dans Kenneth Arrow, «Toward a Theory of Price Adjustment,» *The Allocation of Economic Resources* (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1959). Cet ouvrage contient également un article classique par Hendrik Houthakker sur la formation saisonnière des prix, «The

Scope and Limits of Futures Trading». Une discussion plus avancée sur l'échec des marchés se trouve dans Francis Bator, «The Anatomy of Market Failure», *Quarterly Journal of Economics* (août 1958). Le rôle de l'éducation pour faire face au déséquilibre est discuté dans Theodore W. Schultz, *Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research* (New York: Free Press, 1971).

Des exemples de méthodes analytiques introduites dans ce chapitre sont présentés dans divers livres et articles. Les techniques d'analyse des prix sont expliquées dans Frederick V. Waugh, *Demand and Price Analysis*, Technical Bulletin n° 1316 (Washington, D.C.: U.S. Department of Agriculture, Economic and Statistical Analysis Division, 1964). Une analyse empirique de la formation saisonnière des prix est présentée dans Richard H. Goldman, «Seasonal Rice Prices in Indonesia, 1953-69: An Anticipatory Price Analysis», *Food Research Institute Studies*, vol. 13, n° 2(1974), pages 99-143. Une étude des marges commerciales se trouve dans C. Peter Timmer, «A Model of Rice Marketing Margins in Indonesia», *Food Research Institute Studies*, vol. 13, n°2 (1974), pages 145-67. Une discussion de l'éventail de choix des agriculteurs pour la vente des récoltes se trouve dans Ammar Siamwalla, «Farmers and Middlemen: Aspects of Agricultural Marketing in Thailand» (Bangkok: United Nations Asian Development Institute, 1975).

Des techniques pouvant être utilisées pour analyser des propositions de projets pour l'augmentation des capacités commerciales sont discutées dans J. Price Gittinger, *Analyse Economique des Projets Agricoles*, 2ème édition, Paris: Editions Economica, 1985). L'analyse nécessaire à la création des données pour tracer les cartes de marges commerciales est illustrée dans Scott R. Pearson, J. Dirck Stryker, Charles P. Humphreys et autres, *Rice in West Africa: Policy and Economics* (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1981). Une analyse des avantages obtenus par la stabilisation des prix est présentée dans Saleh Afiff et C. Peter Timmer, «Rice Policy in Indonesia», *Food Research Institute Studies*, vol. 10, n° 2(1971), pages 131-59. L'utilisation des prix du riz par les gouvernements asiatiques comme un instrument politique majeur est analysée dans deux numéros spéciaux des *Food Research Institute Studies* édités par C. Peter Timmer, «The Political Economy of Rice in Asia», vol. 14, n° 3 et 4(1975).

Des approches variées ont été utilisées pour décrire et analyser les systèmes de commercialisation et les politiques des cultures alimentaires. Des éléments de la perspective utilisée ici sont tirés du travail de William O. Jones, en particulier de *Marketing Staple Food Crops in Tropical Africa* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1972). Le compte rendu d'une étude de cas utilisant l'approche de Jones se trouve dans V. Roy Southworth, William O. Jones et Scott R. Pearson, «Food Crop

Marketing in Atebubu District, Ghana», *Food Research Institute Studies*, vol. 17, n° 2(1979), pages 157-95.

Les problèmes de pertes après la récolte pendant le stockage, le transport et la transformation sont traités dans une section majeure de Nevin S. Scrimshaw et Mitchell B. Wallerstein, éditeurs, *Nutrition Policy Implementation: Issues and Experience* (New York: Plenum Press, 1972), qui comprend un commentaire par Michael Lipton citant le travail important réalisé à l'«Institute of Development Studies» à Sussex. Voir, par exemple, Martin Greeley, «Appropriate Technology: Recent Indian Experience with Farm-level Food-grain Research», *Food Policy*, vol. 3, n° 1(février 1978), pages 39-49.

Trois articles critiques placent plusieurs des problèmes de commercialisation des cultures alimentaires discutés dans ce chapitre dans une perspective de développement: John C. Abbott, «The Development of Marketing Institutions», in Herman M. Southworth et Bruce F. Johnston, éditeurs, *Agricultural Development and Economic Growth* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1969), pages 364-393; Vernon Ruttan, «Agricultural Product and Factor Markets in Southeast Asia», *Economic Development and Cultural Change*, vol. 17, n° 4 (juillet 1969) pages 501-519; et Barbara Harriss, «There is a Method in My Madness: Or Is It Vice Versa? Measuring Agricultural Market Performance», *Food Research Institute Studies*, vol. 17, n° 2(1979), pages 197-218.

Des études de cas en recueil comprennent: Paul J. Bohannon et George Dalton, éditeurs, *Markets in Africa* (Evanston, Ill.: Northwestern University Press, 1962); Uma J. Lele, *Food Grain Marketing in India: Private Performance and Public Policy* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1971); et Leon A. Mears, *Rice Marketing in the Republik of Indonesia* (Jakarta: P. T. Pembangunan, 1961). Des résultats de plusieurs études en Afrique Occidentale sont contenus dans Elliot Berg, «Marketing, Food Policy and Storage of Food Grains in the Sahel» (Ann Arbor: University of Michigan/USAID, Center for Research on Economic Development, 1977). Une série d'études en Amérique latine est résumée dans Kelly Harrison et autres, «Improving Food Marketing Systems in Developing Countries: Experience from Latin America», Research Report n° 6(East Lansing: Michigan State University, Latin American Studies Center, novembre 1976).

La protection commerciale a été un sujet important de la recherche récente. L'ouvrage de D. Gale Johnson, *World Agriculture in Disarray* (New York: Macmillan, 1973), a documenté plusieurs des inefficacités des structures du commerce agricole international et leurs coûts élevés pour les consommateurs dans les pays riches et pauvres. Alex McCalla et Timothy Josling, éditeurs, *Imperfect Markets in Agricultural Trade* (Montclair, N.J.: Allenheld-Osman, 1981), a une bibliographie détaillée et une évaluation des besoins en recherche. Des études par l'Institut

International de Recherche sur la Politique Alimentaire, *Agricultural Protection in OECD Countries: Its Cost to Less Developed Countries* (Washington, D.C.: IFPRI, décembre 1980), et Jimmye Hillman, *Nontariff Agricultural Trade Barriers* (Lincoln: University of Nebraska Press, 1978), examinent spécifiquement les problèmes des pays en développement causés par les entraves au commerce des nations développées.