

FACTEURS DE SUCCÈS POUR LES EXPORTATIONS AGRO-ALIMENTAIRES: RÉSULTATS EMPIRIQUES D'AFRIQUE SUB-SAHARIENNE, D'AMÉRIQUE LATINE ET D' ASIE

Peter Calkins, Frédéric Martin
Département d'économie rurale de l'Université Laval, Québec, Canada.
Sylvain Larivière
University of Guelph, Guelph, Ontario, Canada

L'économie mondiale connaît un processus important de libéralisation et d'intégration commerciales. Pour qui s'intéresse à la gestion du développement, il est donc essentiel d'étudier les performances des pays sur les marchés mondiaux et surtout les choix de politiques qui affectent ces performances à l'exportation. Ceci est particulièrement vrai dans le secteur agro-alimentaire qui représente une part importante des exportations actuelles ou potentielles pour les pays en développement.

De manière générale, au cours des années 70 et 80, les performances d'exportation de l'Afrique et de l'Amérique latine ont été mauvaises comparées à celles de l'Asie. De 1970 à 1991, les taux de croissance annuelle des exportations ont été de 1,5% en Afrique subsaharienne, 1,4% en Amérique latine et aux Caraïbes contre 9,9% en Asie de l'Est et Pacifique et 5,5% en Asie du Sud (Banque mondiale 1991, 1993a). En particulier la part de l'Afrique dans les exportations mondiales, déjà faible au début des années 50 (4%) a encore baissé (2%) (Solagral Afrique 1991).

Dans le secteur agricole, domaine traditionnel d'exportation africaine, les pertes sont encore plus visibles, notamment sur le marché mondial du cacao et de l'huile de palme même si l'on note des évolutions contrastées entre pays africains (Lettre de Solagral 1989, Stryker et Baird 1992). De même le café fournit un bon exemple de percée de l'Asie (entre autres de l'Indonésie) sur un marché dominé depuis plus d'un siècle par l'Amérique latine (Brésil et Colombie) et l'Afrique (Côte d'Ivoire) (Courrier de la planète 1992).

A l'inverse il existe des cas de succès africains à l'exportation, comme le coton en Afrique francophone (Raymond 1993, Hugon 1994) ou l'horticulture au Kenya (Schapiro and

Wainaina 1989). En Amérique latine, la réussite la plus spectaculaire en termes d'exportations agricoles est bien sûr celle des fruits et légumes au Chili (Lettre de Solagral 1991).

A cette époque de libéralisation et d'intégration de la majorité des économies de la planète, il est important de se demander quelles politiques gouvernementales concourent à une croissance durable et non-artificielle¹ des exportations agro-alimentaires. L'objectif principal de cet article est donc d'identifier les principales politiques qui ont favorisé des cas reconnus de succès à l'exportation dans le domaine agro-alimentaire de différents pays d'Afrique subsaharienne, d'Amérique latine et d'Asie.

CADRE CONCEPTUEL, REVUE DE LITTÉRATURE ET QUESTIONS DE RECHERCHE

Selon les théories classique et néoclassique de l'échange international, le commerce extérieur peut contribuer significativement à la croissance économique par la promotion d'une spécialisation internationale de la production suivant les avantages comparés. Ces avantages sont déterminés par les différentiels de productivité relative entre pays selon la théorie ricardienne (Ricardo 1821, Schydrowsky 1984) ou par les différences relatives de dotation en facteurs selon la théorie d'Heckscher-Ohlin (Ohlin 1933). La meilleure politique gouvernementale serait donc le laissez-faire et la minimisation des obstacles au commerce, les entreprises répondant aux signaux de prix des marchés mondiaux.

Deux nouveaux courants de pensée développés dans les années 80 sont venus compléter, voir remettre en cause les théories traditionnelles du commerce international. La nouvelle théorie du commerce international proposée initialement par Helpman et Krugman (1985, 1989) considère le commerce international comme un jeu de stratégie dynamique et souligne le rôle de l'État pour aider le secteur privé à tirer avantage des imperfections du marché. Cette théorie suggère qu'une stratégie d'exportation devrait non seulement chercher à répondre aux avantages comparés calculés à partir de la référence des prix mondiaux, mais aussi essayer d'augmenter la part de marché pour que le pays soit en position de bénéficier d'économies d'échelle et d'exercer un pouvoir de marché.

L'autre courant de pensée issu du domaine de l'administration des affaires étudie la compétitivité, c'est-à-dire la capacité de gagner ou de maintenir sa part de marché intérieur ou

¹ Par le biais de subventions à l'exportation représentant un cas de « dumping » sur le marché mondial.

international tout en faisant des profits. Le cadre de Porter (1980, 1985, 1990) identifie quatre variables déterminant le contexte concurrentiel, soient les facteurs de production, la demande, les activités de soutien et la stratégie des entreprises liée à leur structure et à leur rivalité, ces variables étant affectées par l'Etat et la chance. Van Duren et al. (1991) proposent un cadre conceptuel pour évaluer la compétitivité en distinguant les facteurs contrôlés par la firme (par exemple la stratégie, les produits, la technologie, la formation, la recherche-développement, les coûts, etc.), les facteurs contrôlés par le gouvernement (les taxes, les taux d'intérêt et de change, la politique de recherche et de formation, etc.), les facteurs quasi-contrôlables (par exemple, les prix des intrants, les conditions de la demande et l'environnement du commerce international) et enfin les facteurs incontrôlables (comme les cataclysmes naturels).

Afin d'atteindre son objectif général de cerner les politiques commerciales les plus propices, cet article cherche à répondre à quatre questions de recherche pour les pays en développement d'Afrique subsaharienne, d'Amérique latine et d'Asie au cours de la période allant du début des années 60 au début des années 90:

1. Quelles variables relatives aux marchés mondiaux ces pays ont-ils considérées dans leurs choix de stratégies d'exportations agro-alimentaires?
2. Quel environnement légal et macroéconomique a encouragé les exportations agro-alimentaires dans ces pays?
3. Quelle politique de prix a promu les exportations agro-alimentaires dans ces pays?
4. Quelle politique institutionnelle a favorisé les exportations agro-alimentaires dans ces pays?

LES VARIABLES DES MARCHÉS MONDIAUX CONSIDÉRÉES PAR LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

Si l'Asie a clairement joui de meilleures performances en général que l'Afrique et que l'Amérique latine pour les exportations agro-alimentaires, on peut d'abord se demander si les pays des trois régions considérées ont suivi des signaux différents sur les marchés mondiaux. Ces signaux pourraient être en l'occurrence les prix, les quantités, les valeurs (prix fois quantité) ou les parts de marchés. Pour ce faire, seize produits agro-alimentaires ont été sélectionnés qui, pris ensemble, représentent l'ensemble joint des dix produits agro-alimentaires les plus importants en termes de volume d'exportation pour chacune des trois

régions d'étude pendant la période considérée (1961-91). Vingt-six analyses de test de rang de Spearman ont permis de savoir si les choix des produits exportés par les pays en développement étaient corrélés à certaines variables caractérisant les marchés mondiaux agroalimentaires.

Selon cette technique d'analyse non-paramétrique, une hiérarchie donnée (par exemple la séquence de produits agro-alimentaires échelonnés par ordre décroissant du taux de croissance des quantités exportées) est comparée à une autre hiérarchie (par exemple le taux d'évolution du prix de marchés pour les mêmes produits). Il en résulte un coefficient de corrélation de rang (r); plus haut est ce coefficient et plus similaires sont les deux séries. De plus un coefficient de signification (α) indique la probabilité d'erreur d'accepter que les deux séries soient identiques alors qu'elles ne le sont pas en réalité. Les chiffres rapportés dans le tableau 1 sont les valeurs de ces coefficients α , avec en puissance leur niveau de signification.

TABLEAU 1. SIGNIFICATION DES RANGS DE SPEARMAN POUR DIVERS SIGNAUX ÉCONOMIQUES DES PRODUITS AGRO-ALIMENTAIRES EXPORTÉS

Signal	Réponse	Asie	Amérique latine	Afrique	Monde
Période de départ 1961-63					
Prix mondiaux	Quantités exportées par continent	0,94	0,13	0,39	0,11
Quantités mondiales exportées	Quantités exportées par continent	0,08	0,00***	0,83	n.p.
Valeurs mondiales exportées	Valeurs exportées par continent	0,31	0,00***	0,49	n.p.
Parts de marché mondiales	Parts de marché par continent	0,15	0,21	0,01**	n.p.
Evolution sur le long terme: 1961-1991					
Δ Prix mondiaux	Δ Quantités exportées par continent	0,01***	0,18	0,33	0,01***
Δ Quantités mondiales exportées	Δ Quantités exportées par continent	0,01***	0,06*	0,17	n.p.
Δ Valeurs mondiales exportées	Δ Valeurs exportées par continent	0,00***	0,04**	0,05**	n.p.
Δ Parts de marché mondiales	Δ Parts de marché par	0,57	0,90	0,36	n.p.

*** : $1 - \alpha > 99\%$; ** : $1 - \alpha > 95\%$; * : $1 - \alpha > 90\%$; n.p. : non pertinent; D: taux de variation

Source: Nos calculs à partir des données de la base de données Agrostat de la FAO.

(1 - a) : trois *** pour plus de 99%, deux ** pour plus de 95% et une * pour 90% ou plus. Deux périodes ont été considérées, soit la période de départ 1961-63 correspondant à l'époque des Indépendances dans de nombreux pays africains et la période 1961-91 donnant une vision à long terme des stratégies retenues.

Il ressort clairement de ce tableau que:

- La stratégie asiatique et pour tous les pays du monde pris ensemble, cadre bien avec le suivi des prix à long terme;
- L'Amérique latine a visé, au départ et sur le long terme, une stratégie « portérienne » de suivi de l'évolution des quantités demandées et donc des valeurs (quantités fois prix) des denrées exportées. Autrement dit, elle s'est fait guidée par les marchés dont la croissance quantitative était la plus importante, soit normalement ceux dont les élasticités-revenu étaient les plus élastiques;
- L'Afrique, elle, a choisi plutôt de promouvoir les produits dont les parts de marchés mondiaux était les plus élevées au départ, application du moins partielle de la théorie de Helpman et Krugman. Ce choix apparent donne l'impression que les producteurs africains éprouvaient plus de difficultés à obtenir et à réagir rapidement aux signaux de prix ou de quantités internationaux. Malgré ce handicap, le hasard semble avoir fait en sorte que les valeurs des exportations pour ce continent ont atteint un niveau de signification presque aussi haut que celui de l'Amérique latine dans le long terme.

Donc, par trois chemins différents, les trois continents ont donné l'impression (dans l'avant-dernière ligne du tableau) d'avoir suivi l'évolution des valeurs mondiales, alors que les prix, les quantités/valeurs et les parts de marchés étaient la source véritable des signaux économiques suivis par l'Asie, l'Amérique latine et l'Afrique sub-saharienne, respectivement. Ces résultats montrent l'importance primordiale de suivre dans la mesure du possible l'évolution des prix à long terme que souligne la théorie néoclassique, comme l'a fait l'Asie; mais aussi la contribution des nouvelles théories du commerce international pour expliquer la diversité des stratégies commerciales des trois continents en développement.

Tournons nous maintenant vers les facteurs internes aux pays concernés qui affectent la performance des exportations agro-alimentaires. On examinera successivement les impacts de l'environnement légal et macroéconomique, des politiques de prix et des politiques

institutionnelles sur ces exportations à l'aide d'études de cas pays/produit qui permettent d'identifier les facteurs importants et de comprendre leur impact.

L'IMPACT DE L'ENVIRONNEMENT LEGAL ET MACROECONOMIQUE SUR LES EXPORTATIONS AGRO-ALIMENTAIRES

La législation, les politiques macroéconomiques et les biens publics déterminent en bonne partie l'environnement socio-économique des entreprises. Dans de nombreux pays africains, les droits de propriété, les contrats et les actions en justice en cas de non respect des contrats ne sont pas clairs et pénalisent les petites entreprises, surtout dans le secteur informel (Schmid 1992; Stryker et Baird 1992). En général, en Afrique sub-saharienne et en Amérique latine, les règlements concernant les affaires, le crédit et le code du travail ont été pendant longtemps multiples, complexes, bureaucratiques et promoteurs de corruption. A l'inverse, une des causes du succès à l'exportation des pays asiatiques est leur environnement légal et réglementaire favorable au secteur privé et en particulier à l'exportation (Banque mondiale 1991 et 1993b). Souvent l'Etat a mis en place des mécanismes institutionnels spécifiques pour la promotion des exportations comme le choix d'objectifs à l'exportation, de réunions régulières de promotion du commerce et des concours d'accès au crédit, aux devises et à différents permis (Whee Rhee et al. 1984, Banque mondiale 1993b). Au Chili l'assouplissement du code du travail, la réforme du code foncier pour assurer le droit de propriété privée et séparer les droits à l'eau du droit foncier comme tel, ainsi que la réforme du secteur financier ont fortement contribué à attirer les capitaux étrangers et à augmenter l'investissement du secteur privé (Valdès et Quiroz 1993).

En matière d'impact des politiques macroéconomiques, l'Amérique latine présente de bons exemples du pire comme du meilleur. Les filières d'exportation du Brésil et de l'Argentine, pour ne citer que ces deux pays, ont été fortement pénalisées par l'instabilité macroéconomique et le manque de respect des grands équilibres macroéconomiques. L'inflation, voir l'hyperinflation, les déficits des finances publiques, les déséquilibres dans la balance des paiements et l'endettement et la surévaluation ont caractérisé une bonne partie des décennies 60, 70 et 80, créant beaucoup d'incertitude pour les opérateurs économiques et réduisant leur compétitivité à l'export. De plus la dette publique a rendu le capital peu

accessible au secteur privé (phénomène de “crowding out”), surtout aux PME. Ceci a empêché les investissements nécessaires pour adopter de nouvelles technologies. Pour ne citer qu’un exemple, Calvo (1994) mentionne que c’est une cause importante du retard dans l’adoption de la technologie du verger en espalier plus productif dans la filière des poires et pommes en Argentine par rapport au Chili.

Inversement, le cas du Chili montre l’impact positif de bonnes politiques macroéconomiques sur les performances des filières à l’export. Le rétablissement des grands équilibres macroéconomiques par le régime Pinochet à partir de 1974 a fourni un environnement stable et incitatif au développement des exportations par le secteur privé (Valdès et Quiroz 1993).

Une variable macroéconomique essentielle pour la performance à l’exportation est bien entendu un taux de change approprié. L’histoire du Ghana a montré successivement les ravages causés par la surévaluation du cedi au courant des années 70 sur les exportations de cacao, puis un net rétablissement des exportations du cacao suite aux dévaluations menées dans le cadre de l’ajustement structurel (“Economic Recovery Program”) à partir de 1983 (Martin et al. 1994; Okyere 1989). De manière similaire, les pays africains de la zone Franc ont vu leurs exportations pénalisées par la surévaluation du FCFA au courant des années 80. La dévaluation du FCFA au début de 1994 a rendu les filières d’exportation des pays de cette zone beaucoup plus compétitives et rentables.

Au-delà de la notion technique du maintien du taux de change réel à son niveau d’équilibre, le gouvernement peut favoriser les performances à l’export par une attitude d’ouverture sur le monde extérieur. La Malaisie, l’Indonésie, la Thaïlande et le Chili ont clairement indiqué à leurs opérateurs économiques nationaux l’importance des opportunités de croissance offertes par le marché mondial et la nécessité de tenir compte des signaux de prix sur ces marchés, ce qui vient confirmer et approfondir les résultats du tableau 1. A l’inverse, de nombreux gouvernements africains ont vu dans les exportations une source de revenus taxable et corvéable à merci même si la compétitivité (cas du café, cacao), voire la survie du secteur (cas de l’huile de palme) étaient en jeu.

La troisième manière dont l’Etat affecte l’environnement des affaires est par la fourniture de biens et services publics que le secteur privé n’offre pas. On pense bien sûr aux

biens publics classiques comme les infrastructures², la recherche, la vulgarisation, la collecte et la diffusion de l'information. La " Horticultural Crop Development Authority " (HCDA) pour la filière horticole au Kenya et la Compagnie Malienne de Développement des Textiles (CMDT) pour l'adoption de la traction attelée dans la filière coton au Mali sont deux bons exemples de sociétés parapubliques qui ont offert des services publics de qualité (Bruneau 1990, Schapiro et Wainaina 1989, Raymond et Niang 1992).

Mais dans le domaine des exportations, deux biens publics sont particulièrement importants. Le premier est l'investissement dans le capital humain pour bénéficier de la base de connaissances techniques et administratives disponibles ailleurs dans le monde. Par exemple, la filière horticole au Chili a fortement bénéficié des connaissances techniques sur les variétés et les opportunités de marché transférées de Californie et de l'investissement en capital humain financées par la Fondation Chili (mixte publique et privée) (Jarvis 1994).

Le deuxième bien public particulièrement important pour les exportations est le contrôle de la qualité. Si le Kenya a réussi à développer une filière horticole à l'export, c'est en partie parce que la HCDA exerce un contrôle sur la qualité des produits exportés. A l'inverse le cacao ivoirien subit une décote de 30% sur le marché à terme de Londres à cause d'un mauvais contrôle de qualité lié à la corruption des agents de la Caisse de stabilisation par des commerçants véreux (Schapiro et Wainaina 1989, Labey 1991).

L'IMPACT DES POLITIQUES DE PRIX SUR LES EXPORTATIONS AGRO-ALIMENTAIRES

Deux aspects des politiques de prix sont particulièrement importants pour les filières d'exportation. Le premier est le niveau de taxation des exportations. En Afrique subsaharienne, cette taxation a été forte dans la plupart des filières. Les taxes à l'exportation ont permis de financer l'Etat, une fonction publique large et des infrastructures (Bates 1981). Le résultat a été négatif en termes d'efficacité, d'équité et d'évolution, le découragement des producteurs ayant réduit leur production ou tout du moins réduit leurs investissements et négligé l'entretien de leurs vergers, contribuant à terme au vieillissement de ces derniers et à des rendements réduits. La principale exception est le coton dont le succès à l'exportation

² Par exemple, le développement du réseau routier a ouvert la frontière agricole en Thaïlande.

vient en bonne partie de la taxation raisonnable des producteurs agricoles, du moins jusqu'à la dévaluation du FCFA.

A l'opposé, la Malaisie n'a imposé des taxes que si les prix mondiaux le permettaient sans préjudice à la compétitivité de la production nationale sur le marché mondial. Elle a aussi modulé sa taxation pour évoluer vers la transformation et la production à plus haute valeur ajoutée, allant dans le sens d'un meilleur équilibre structurel entre le secteur primaire et le secteur secondaire et d'une évolution vers l'exportation de produits à plus forte valeur ajoutée. Ainsi la taxation était plus forte sur l'huile brute de palme que sur l'huile raffinée et les produits dérivés comme l'oléine et la stéarine (Lettre de Solagral 1989).

Le deuxième aspect de la politique de prix est le choix de l'interface avec le marché mondial, influençant l'efficacité dans l'allocation des ressources. En Asie, l'Etat laisse le secteur privé négocier directement sur le marché mondial. En Afrique sub-saharienne, les opérateurs privés ou publics ont été longtemps isolés du marché mondial par un barème de prix fixes ayant plus ou moins de rapport avec les prix mondiaux. La stabilisation des prix recherchée par l'Etat a en général fonctionné à sens unique lorsque les prix mondiaux étaient au-dessus des prix nationaux, par exemple dans les années 60 pour le café et le cacao. Par contre lorsque la situation s'est inversée dans les années 80, les caisses de stabilisation ont été incapables d'assumer le déficit et ont accumulé des dettes impressionnantes. Par exemple, en 1992, la dette de la Caistab représentait 50% de la dette intérieure de l'Etat ivoirien (Courrier Afrique 1992).

L'Etat Ivoirien est même allé plus loin dans le refus des prix mondiaux. De 1987 à 1989, la Côte d'Ivoire a pratiqué un embargo de sa production de cacao pour essayer d'influencer le prix mondial à la hausse. Cet embargo a échoué car le gouvernement ivoirien avait mal estimé son pouvoir de marché alors qu'il faisait face à une courbe de demande mondiale horizontale. Cet erreur de jugement économique a failli lui coûter très cher puisque la Malaisie en a profité pour devenir le troisième producteur mondial de cacao (Leclercq 1989). De même la plupart des accords internationaux sur les produits agricoles ont échoué à plus ou moins long terme compte tenu de la forte concurrence entre pays du Sud, en particulier des pays asiatiques voulant s'approprier des parts de marché allant traditionnellement à des pays africains ou latino-américains.

L'IMPACT DES POLITIQUES INSTITUTIONNELLES SUR LES EXPORTATIONS AGRO-ALIMENTAIRES

Un point de départ évident dans à peu près toutes les filières est qu'un secteur privé dynamique (national et étranger) dans les activités de production, de transformation et de commercialisation est à la base de la performance à l'exportation. Ce secteur va chercher à saisir les opportunités de marché et à réduire ses coûts pour atteindre ses objectifs de profit et de part de marché. Cependant l'Etat peut jouer un rôle important. Examinons différents domaines où l'Etat est intervenu directement et les impacts de ces interventions sur les performances des filières d'exportation.

En ce qui concerne la participation directe à la production agricole, l'Etat est intervenu en Indonésie et surtout en Malaisie pour favoriser la diversification des cultures d'exportation. Dans les années 60 et 70 en Malaisie, la "Federal Land Development Authority" (FDLA) a financé de manière substantielle la mise en valeur de terres vierges pour lancer la culture de l'huile de palme. L'Etat indonésien a aussi financé le lancement de la culture de l'huile de palme à partir du milieu des années 80. Cependant il y a eu évolution progressive pour transférer les activités au secteur privé. Le résultat est une diversité beaucoup plus grande des cultures d'exportation dans ces pays asiatiques qu'en Afrique sub-saharienne où l'économie d'exportation repose sur une ou deux cultures, par exemple le cacao et le café en Côte d'Ivoire. Cette diversification, indicatrice d'un équilibre structurel, renforce la capacité de résistance aux changements fréquents et importants de la conjoncture sur les marchés mondiaux agricoles.

L'Etat peut aussi fournir des intrants particuliers. Ainsi les semences sélectionnées pour les cultures horticoles au Kenya proviennent de pépinières sous la houlette de la HCDA. Les sociétés parapubliques ou mixtes de la filière coton en Afrique sub-saharienne francophone fournissent une bonne partie des intrants, que ce soit des semences, des insecticides, des engrais ou des pesticides. Cependant dans la plupart des filières d'exportation et des pays actuellement, le secteur privé assure la distribution des intrants agricoles avec une relative efficacité.

En ce qui concerne la participation directe à la transformation et la commercialisation des produits agricoles, les Etats asiatiques et latino-américains sont en général beaucoup moins intervenus dans ce domaine que les Etats africains. Au niveau de la transformation, les grandes usines du secteur public ou para-public en Afrique sub-saharienne se sont révélées être des gouffres financiers. Achetées à l'étranger à crédit à un coût élevé, sous-utilisées, souvent mal gérées, ces usines (par exemple, SOCAPALM au Cameroun et Palmindustrie en Côte d'Ivoire pour la filière huile de palme) étaient nettement moins efficaces allocativement que les unités artisanales ou semi-industrielles privilégiées ailleurs, même si ces dernières étaient moins efficaces techniquement (plus fortes pertes, rendements moins bons, qualité parfois défailante des produits) (Lettre de Solagral 1989).

Au niveau de la commercialisation, les commerçants privés se montrent presque systématiquement plus efficaces et donc moins coûteux que les sociétés parapubliques. L'intervention publique dans la commercialisation des produits d'exportation a été forte en Afrique sub-saharienne et faible en Amérique latine et en Asie. Le résultat ne s'est pas fait attendre. Avant la dévaluation du FCFA, le cacao, le café et le coton étaient moins chers à la production en Afrique sub-saharienne francophone qu'en Asie, mais plus chers une fois la mise à FOB faite. Les organismes publics de commercialisation comme la Caisse de stabilisation et de soutien des prix des produits agricoles (Caistab) en Côte d'Ivoire, l'Office national de commercialisation des produits de base (ONCPB) au Cameroun (maintenant devenu Office national du café et du cacao) étaient des organismes peu efficaces qui ont ajouté des surcoûts énormes aux filières d'exportation africaines (Courrier Afrique 1992, Daviron et Lérin 1990, Daviron et Fousse 1993, Freud et Freud 1993, Hugon 1994). Ces organismes permettent aussi du patronage politique très coûteux pour l'efficacité de la filière et contraire à l'équité. Ainsi du système des quotaires politiques en vigueur en Côte d'Ivoire de 1977 à 1991 par lequel des quotas d'exportation de café et de cacao étaient accordés à quelques personnes bien introduites qui revendaient avec une marge fort lucrative leur quota aux négociants professionnels (Labey 1991).

Une autre différence dans le rôle de l'Etat dans le système de commercialisation des filières d'exportation agricoles est son attitude vis-à-vis des "éthnies commerçantes" et plus généralement de l'investissement étranger. En Malaisie, même si l'Etat a essayé de favoriser

les malais de souche (les Bumiputras ou « fils de la terre »), il n'a pas gêné le réseau commercial d'origine chinoise, très efficace dans la fourniture d'intrants et l'achat de produits aux paysans. Par contre les commerçants d'origine libanaise en Afrique de l'Ouest et d'origine indienne en Afrique de l'Est ont été sciemment freinés dans leur dynamisme (Lindauer et Roemer 1994). Le Chili, quant à lui, a été particulièrement ouvert à l'investissement étranger et les compagnies multinationales participent activement à la commercialisation des produits horticoles.

Cette ouverture à l'étranger ne signifie pas que l'Etat ne peut pas intervenir pour renforcer le pouvoir de négociation du secteur privé national avec des entreprises étrangères, contribuant ainsi à l'équité et à l'équilibre structurel. Ainsi l'Etat kenyan a significativement aidé la filière horticole en négociant avec les transporteurs aériens au Kenya la mise de côté de 20% minimum de leur charge de cargo pour des exportations du pays ainsi qu'un taux privilégié de freight aérien. A l'inverse les producteurs du Burkina Faso ont du mal à exporter leurs haricots verts vers l'Europe à cause du duopole UTA (devenu Air France) et Air Afrique qui préfèrent transporter des produits de la mer plus rentables (Harre 1991).

Au total les résultats empiriques montrent que l'Etat peut contribuer de manière significative au dynamisme des filières d'exportation. Cependant comme le disent si bien Schapiro et Wainaina (1989) dans le cas de la filière horticole au Kenya, “ le plus impressionnant n'est pas ce que le gouvernement a fait, mais plutôt ce qu'il n'a pas fait, c'est-à-dire créer une large structure bureaucratique et interférer à un niveau élevé avec les mécanismes de marché ”.

En fait, ce qui compte le plus pour la performance à l'exportation en termes d'efficacité et d'évolution est la coordination le long de la filière, que celle-ci soit effectuée par le secteur privé ou public (Shaffer et al. 1983). Le stade ultime de la coordination est l'intégration verticale des différentes étapes de la filière. Cette intégration peut grandement contribuer au dynamisme des filières d'exportation ainsi que le montrent la filière “ privée ” fruticole au Chili et la filière “ publique ” coton au Mali.

La filière d'exportation fruticole au Chili est contrôlée par quatre à cinq multinationales. L'intégration s'est révélée particulièrement importante dans ce secteur compte tenu de la périssabilité du produit (nécessitant un transport rapide et une chaîne du

froid du producteur au consommateur) et des normes de qualité très sévères du principal consommateur, les Etats-Unis. Les entreprises multinationales sont présentes à toutes les étapes de la filière sauf à la production: sélection des fruits ramassés, lavage, cirage et ajout de couleur, emballage à la sortie des vergers, stockage dans les frigos, chargement et transport par bateaux, distribution jusqu'au marché final. Elles s'assurent de répondre aux différents segments de la demande nord-américaine selon les goûts des consommateurs et les exigences de qualité de la " Food and Drug Administration " américaine. Les produits chiliens ont bénéficié des réseaux de transport et de distribution déjà mis en place par ces multinationales pour se lancer sur le marché américain (Chanteau 1991). Ils ont aussi profité des importants moyens techniques et financiers de ces multinationales et ce, de deux manières. Tout d'abord, à chaque étape de la filière, des technologies modernes ont été introduites: vergers en forme d'espalier, irrigation goutte à goutte, choix des dates de récolte, conditionnement et mise à froid après la récolte, qualité de l'emballage, bateaux de grande capacité conçus pour le transport en palettes et équipés d'appareils de froid de haute précision, etc. Ensuite ces moyens financiers ont permis l'accès à des créneaux de marché à haute valeur ajoutée qui nécessitent des investissements initiaux: fruits déshydratés, pulpes et arômes pour industries agro-alimentaires. Tous ces efforts se sont traduits sur les coûts de production et la compétitivité des fruits chiliens (Harre 1991, Lettre de Solagral 1991).

L'autre exemple d'intégration est celui de la filière " publique " du coton au Mali. L'intégration est là aussi importante compte tenu des exigences de cette culture en facteurs de production spécifiques (engrais, insecticides, pesticides) et de la nécessaire transformation agro-industrielle du coton graine en fibre de coton. La CMDT a fourni aux paysans les intrants nécessaires à la culture du coton, le crédit pour les achats d'intrants et pour l'équipement, en particulier la culture attelée, les conseils techniques et la garantie d'achat au producteur à un prix fixe en plus de s'occuper de l'égrenage et de la vente à l'export. Cette intégration a augmenté l'efficacité technique des opérations le long de la filière, réduit l'incertitude, les risques et les coûts de transaction et permis aux opérateurs une planification stratégique à moyen terme et un investissement en capital humain. Dans le cadre de l'ajustement structurel, la CMDT s'est transformée en société mixte ayant un contrat-plan avec l'Etat. Ceci permet de

donner à la CMDT plus de souplesse, plus d'indépendance vis-à-vis de l'Etat et plus de responsabilisation (Raymond et Niang 1992, Hugon 1994).

CONCLUSION

Les facteurs de succès à l'exportation agro-alimentaire incluent entre autres un alignement selon les prix sur les marchés mondiaux à long terme; le respect des grands équilibres macroéconomiques; un cadre légal stable, clair et propice à l'entrepreneurship; une fourniture adéquate en quantité et en qualité de biens et services publics; des politiques de prix respectant les signaux du marché et des politiques institutionnelles axées sur la complémentarité entre l'Etat et le secteur privé. Si l'Asie a enregistré de meilleures performances à l'exportation agro-alimentaire au cours des trente dernières années que l'Amérique latine et surtout l'Afrique sub-saharienne, tout semble indiquer que ceci ne vient pas d'un soit-disant miracle asiatique, mais d'un meilleur choix de politiques par une plus grande proportion de pays asiatiques que cela n'a été le cas en Amérique latine et surtout en Afrique. Cette hypothèse dégagée à partir de nombreuses études de cas citées dans cet article pourrait être testée par la suite de manière quantitative sur un échantillon représentatif de pays. Enfin, les résultats de cette étude milite en faveur d'une théorie du commerce international qui reconnaisse le rôle central à long terme des prix comme signal orientant les stratégies des exportateurs, mais qui tienne aussi compte d'une multitude de facteurs-non prix affectant le comportement et la performance de ces derniers. Dans ce sens, les nouvelles théories du commerce international, à la Krugman et à la Porter, sont des apports bienvenus à la théorie néoclassique standard qui reste une base valable d'analyse dans une perspective à long terme.

BIBLIOGRAPHIE

BANQUE MONDIALE. 1991. World Development Report. Washington, D.C.

BANQUE MONDIALE. 1993a. World Development Report. Washington, D.C.

BANQUE MONDIALE. 1993b. The East Asian Miracle. Washington, D.C.

BATES, R.H 1981. Markets and States in Tropical Africa. Berkeley: University of California Press.

BRUNEAU, M. 1990. « Quand l'Etat joue le jeu ». Lettre de Solagral. No 99, décembre, Paris.

CALVO, S.C. 1994. Internationalisation de la filière argentine de pommes et de poires: analyse des causes structurelles et impact spécifique de la variabilité du taux de change. Mémoire de maîtrise, Département d'économie rurale, Université Laval, Québec.

CHANTEAU, J.P. 1991. « Une planète à croquer ». Lettre de Solagral No 100, janvier, Paris.

COURRIER AFRIQUE. 1992. Filière café. Douleureuses restructurations. No 12, décembre, Paris.

COURRIER DE LA PLANÈTE. 1992. Café. Les années noires. No 3. janvier, Paris.

DAVIRON, B.; LÉRIN, F. 1990. Le café. Paris: Economica.

DAVIRON, B.; FOUSSE, W. 1993. Compétitivité des cafés africains. Ministère français de la coopération, Paris.

FREUD, C.; FREUD, E.H. 1993. Les cafés robusta africains peuvent-ils encore être compétitifs? CIRAD, Paris, août.

HARRE, D. 1991. « L'Afrique écartée du marché mondial ». *Lettre de Solagral No 100, janvier, Paris.*

HELPMAN, E.; KRUGMAN, P. R.1985. *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

HELPMAN, E.; KRUGMAN, P. R.. 1989. *Trade Policy and Market Structure*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

HUGON, P. 1994. « Instabilité et organisation des filières coton en Afrique ». *Economie rurale* 224: 39-44, novembre-décembre.

JARVIS, L.S. 1994. « Changing Private and Public Roles in Technological Development: Lessons from the Chilean Fruit Sector ». Dans Jock Anderson (ed.) *Agricultural Technology: Current Policy Issues for the International Community*. Wallingford, U.K.: CAB International.

LABEY, A. 1991. « Café-cacao. Coup de balai à Abidjan ». *Courrier de la planète* No 1, novembre, Paris.

LECLERCQ, V. 1989. « Cacao ivoirien. Encore compétitif et rémunérateur ». *Lettre de Solagral - Stratégie alimentaire* No 29, septembre-octobre, Paris.

LETTRE DE SOLAGRAL. 1989. Huile de palme. Le péril jaune. No 86, novembre, Paris.

LETTRE DE SOLAGRAL. 1991. Chili. La qualité est-elle une arme protectionniste? No 100, janvier, Paris.

LINDAUER, D.; ROEMER, M. (eds). 1994. Asia and Africa. Legacies and Opportunities in Development. San Fransisco: ICS Press.

MARTIN, F.; LARIVIERE, S.; STAATZ, J.M. 1994. Successful Stories of Transition: Results and Lessons from Latin America and Sub-Saharan Africa. Communication invitée, XXIIe Congrès de l'Association internationale des économistes agricoles, Harare, Zimbabwe.

OHLIN, B. 1933. Interregional and International Trade. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

OKYERE, A. 1989. The Effects of Domestic Policies on Exportable Primary Commodities : the Case of Ghana and Cocoa. African Rural Social Science Series Research Report 1, Morrilton, Arkansas : Winrock.

PORTER, M. 1980. *Competitive Strategy*. MacMillan.

PORTER, M. 1985. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. MacMillan.

PORTER, M. 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. MacMillan.

RAYMOND, G. 1993. « Grandeur et misère de la Zone franc ». *Courrier d'Afrique* No 15, avril, Paris.

RAYMOND, G.; NIANG, M. 1992. Le coton en Afrique de l'Ouest. Le cas du Mali. Séminaire de l'Association européenne d'économie agricole sur les Politiques alimentaires et agricoles sous ajustement structurel, Hohenheim, 21-25 septembre.

RICARDO, D. 1821. *The Principles of Political Economy and Taxation*. Londres: J. Murray.

SCHAPIRO, M.O.; WAINAINA, S. 1989. « Kenya: A Case Study of the Production and Exports of Horticultural Commodities ». Dans EDI World Bank Successful Development in Africa. Case Studies of Projects, Programs, and Policies. EDI Development Policy Case series. Analytical Case Studies No 1, Washington, D.C.

SCHMID, A.A. 1992. « Legal Foundations of the Market: Implications for Formerly Socialist Countries of Eastern Europe and Africa ». *Journal of Economic Issues* XXVI(3): 707-32.

SHAFFER, J.D.; WEBER, M.T.; RILEY, H.; STAATZ, J.M. 1983. Influencing the Design of Marketing Systems to Promote Development in Third World Countries. Communication présentée à l'Atelier international sur les marchés agricoles dans les tropiques semi-arides, ICRISAT, Patancheru, Inde.

SCHYDLOWSKY, D. « A Policymaker's Guide to Comparative Advantage ». *World Development* 12(4): 439-449.

SOLAGRAL AFRIQUE. 1991. Compétitivité perdue. No 1, octobre, Paris.

STRYKER, J.D.; BAIRD, K.E. 1992. Trends in African Agricultural Trade: Causes and Prognosis. *Policy Studies Journal* 20(3): 414-30.

VALDES, A.; QUIROZ, J.A.. 1993. Chilean Experience with Privatization and Liberalization of Support Systems for Agriculture. Draft, juillet, Banque mondiale, Washington, D.C.

VAN DUREN, E.; MARTIN, L. et WESTGREN, R. 1991. « Assessing the Competitiveness of Canada's Agrifood Industry ». *Revue Canadienne d'économie rurale* 39: 727-38.

WHEE RHEE, Y.; ROSS-LARSON, B.; PURSELL, G. 1984. Korea's Competitive Edge. Managing the Entry into World Markets. Baltimore : Johns Hopkins University Press.