

Quelques interrogations sur la nature des prix des produits de base

Résumé

Les prix des matières premières produites et exportées par les PVD ne reflètent pas les coûts de production. La dynamique des firmes multinationales et leur adaptation à la conjoncture d'instabilité des prix et des marchés pourrait justifier le maintien de leur domination sur certains marchés de matières premières.

Dr LARABA Mouloud
Faculté des Sciences
Economiques
Université Mentouri
Constantine, Algérie

D'une manière générale, nous retrouvons dans l'analyse économique deux points de vue distincts de la notion de stabilisation: les pays en voie de développement cherchent à stabiliser les cours de leurs matières premières, alors que les pays industrialisés s'y opposent en faisant admettre qu'il faut stabiliser les fluctuations autour d'une tendance longue, laissant le libre jeu au marché. Cependant, en dehors du fait que ces objectifs demeurent difficilement réalisables (1), le problème fondamental reste celui de la nature du prix dont la mesure est rendue encore plus complexe par l'interaction de nombreux facteurs tels que les fluctuations monétaires, les phénomènes climatiques, etc. ...

A cet égard, dans la mesure où les marchés de matières premières ne peuvent être protégés de ces facteurs d'instabilité, les pays en voie de développement souhaitent voir les cours de leurs produits de base s'établir en terme de pouvoir d'achat. La défense du pouvoir d'achat, telle que revendiquée par les pays en voie de développement dépendant largement de leurs matières premières, ne peut se traduire, selon ces mêmes pays, que par les recours à l'indexation des prix de leurs produits de base sur les prix de leurs importations manufacturières.

Nous allons tenter d'apporter quelques éléments de réponse à ces deux questions,

ملخص

إن أسعار المواد الأولية المنتجة و
المصدرة من طرف الدول النامية لا
تعكس تكاليف الإنتاج. فديناميكية
الشركات المتعددة الجنسيات و تكيفها مع
الوضع المتميز بعدم استقرار الأسعار و
الأسواق تبرر بقاءها في مركز سيطرة
على الكثير من أسواق المواد الأولية.

celle du pouvoir d'achat et celle de l'indexation.

Nous considérons que les échanges internationaux, sur la base des conditions de fonctionnement actuel des marchés mondiaux, ne peuvent aboutir à des niveaux identiques de rémunération. Nous pouvons même aller jusqu'à dire que le nivellement de ces rémunérations est susceptible de remettre en cause d'autres équilibres et d'autres déséquilibres. Pour cela, nous devons considérer que la formation des prix internationaux des produits de base est étroitement liée à l'ajustement de l'ensemble des transactions internationales.

1- Instabilité des recettes d'exportation et pouvoir d'achat

Lorsqu'on évoque la question du pouvoir d'achat des matières premières, caractérisé depuis de nombreuses années par une situation de dégradation permanente, on revient nécessairement à la relation existant entre la stabilisation des prix et celle des recettes. Il faut noter, à ce niveau, que les producteurs de matières premières préfèrent la stabilisation des revenus, beaucoup plus à celle des prix. Cette préférence est justifiée par le fait que la seule stabilisation des prix est souvent insuffisante pour stabiliser les revenus. La démonstration pourrait être faite en comparant l'instabilité de revenu avant et après la stabilisation des prix.

Les études faites à ce sujet (2) montrent que si la fluctuation des prix a comme unique cause la variation de l'offre. La stabilisation complète des prix réduit l'instabilité du revenu si l'élasticité de la demande est inférieure à 0,5, n'aura aucun effet si elle est égale à 0,5, et accroît l'instabilité du revenu si elle est supérieure à 0,5. Mais ces études considèrent que tous les producteurs sont identiques, ne prenant pas en compte les spécificités et les attitudes de chacun sur les différents marchés.

D'autre part, il a été observé que lorsque, pour des raisons d'ordre climatique par exemple, se produit une variation des quantités exportées, la stabilisation des prix -si celle-ci se réalise- se traduit par une diminution des recettes.

Toutefois, il est important de signaler que, même si le gain de la stabilisation s'avérait positif, il a été observé que le partage de ce gain entre producteurs et consommateurs n'est pas facile à déterminer. Il semblerait que les producteurs puissent être avantagés lorsque la stabilisation se réalise sur un marché caractérisé par une demande élastique et une offre inélastique, et que les consommateurs tireraient profit d'une situation contraire.

A ce niveau, il convient de s'interroger sur l'objectif des tentatives de stabilisation des prix; si celle-ci est présentée uniquement comme un instrument de stabilisation des recettes, elle ne peut répondre aux souhaits des pays en voie de développement. Par contre, si la stabilisation des prix est envisagée dans le sens de l'amélioration ou au moins de la protection du pouvoir d'achat des matières premières, elle reste un objectif sérieux pour ces pays.

Il est d'abord important de rappeler que le pouvoir d'achat des exportations dépend de trois facteurs essentiels: les quantités exportées, leurs prix et les prix des produits importés.

Le financement compensatoire du FMI et le STABEX qui, signalons-le, ne compensent qu'une faible part des pertes de recettes d'exportation, sont encore loin de compenser la baisse du pouvoir d'achat de ces exportations. Dans cet ordre d'idées,

nous pouvons citer l'exemple du cacao pour lequel les Etats ACP (d'Afrique, des Caraïbes, et du Pacifique), engagés avec la Communauté Economique Européenne, dans le cadre des accords de Lomé, avaient enregistré en 1986-87 par rapport à 1985-86, une perte de l'ordre de 45,3 millions de dollars, en raison de la baisse des prix du cacao. A ce propos, l'observation suivante est très significative: le seuil minimal de déclenchement du STABEX est, rappelons-le, de 6,5 % (seuil de dépendance des recettes d'exportation à l'égard d'un produit) dans le cas général (et 2 % pour les pays les plus pauvres); en 1980, ce taux correspondait à une baisse de 27 % (3) du pouvoir d'achat. Nous pouvons également illustrer ce que nous venons de voir par l'exemple du café: en effet, pour un contingent de 58 millions de sacs, une différence de 1 cent par livre représente 76,72 millions de dollars (4). De même, il a été observé que le passage d'un prix de 104 cents par livre (prix en septembre 1987, pendant la période de suspension des contingents) à celui de 120 cents par livre (qui correspond au plancher de la fourchette) procurait aux pays producteurs des recettes supplémentaires de l'ordre de 1,23 milliards de dollars (4). Par ailleurs, selon les statistiques établies par l'Organisation Internationale du café (OIC), il a été observé une diminution de la valeur des exportations de ses cinquante pays producteurs membres, de l'ordre de 800 millions de dollars en 1989. En effet, de 9,4 milliards de dollars en 1988, elle est passée à 8,6 milliards de dollars en 1989. Cependant, le volume des ventes de café avait fortement augmenté, passant de 65,2 millions de sacs (de 60 kg) en 1988 à 74,2 millions de sacs en 1989 (5).

Enfin, rappelons à ce niveau la situation qui a caractérisé les pays de l'OPEP, pris globalement, depuis le premier choc pétrolier jusqu'à nos jours. En 1973, le solde "recettes - importations de produits finis" s'élevait à + 15 milliards de dollars; lors du second choc pétrolier, ce solde avait atteint, en 1980, + 162 milliards de dollars pour redescendre en 1984 à + 46 milliards de dollars. Avec la guerre des prix déclenchée au début de 1986, il est devenu négatif en se situant à - 40 milliards de dollars (6).

Il n'est pas inutile de rappeler que tout accroissement du pouvoir d'achat des matières premières, et en particulier de celles exportées par les pays en voie de développement, profiterait nécessairement aux pays industrialisés, notamment par une croissance de la demande des premiers qui soutiendrait l'activité économique dans les seconds.

2- Prix et pouvoirs oligopolistiques

La politique des prix menée par les structures oligopolistiques repose sur le fait que les prix soient dictés par une entente entre les membres de l'oligopole. Les prix sont donc imposés par l'oligopole et l'interdépendance des membres de ce dernier fait que, d'une part, toute concurrence ne peut s'exercer qu'en dehors du domaine des prix et que, d'autre part, les prix ne peuvent être modifiés par une décision unilatérale. Les membres de l'oligopole s'entendent donc sur la détermination des prix, et tout changement ne peut intervenir sans qu'il soit décidé de manière collective, afin d'éviter une guerre des prix qui aurait des effets néfastes sur le marché.

Pour montrer la puissance de ces pouvoirs oligopolistiques et leur rôle déterminant dans la fixation des prix, nous avons retenu, dans le cadre de ce travail, deux cas qui nous semblent très significatifs à cet égard: le cas de la banane et celui du tabac.

Rappelons d'abord, qu'en ce qui concerne la banane, les caractéristiques de ce produit, notamment son stockage très limité et la nécessité d'une organisation adéquate de sa commercialisation, ont favorisé les firmes multinationales à contrôler totalement le marché. D'autre part, l'hétérogénéité qui caractérise les structures de production (grandes exploitations en Amérique Centrale et Latine, et inversement dans d'autres régions) rend difficile, d'un côté, toute entente entre les producteurs, et de l'autre, facilite le contrôle par les firmes multinationales.

En outre, le pouvoir oligopolistique apparaît également au niveau du contrôle, par les firmes multinationales, des échanges qui sont réalisés conformément à certains accords dans lesquels les quantités importées sont généralement fixées. En effet, malgré la création, en 1974, de l'Union des Pays Exportateurs de Bananes (UPEB), et dont le but est de se dresser contre le pouvoir oligopolistique des multinationales, notamment en vue de relever substantiellement les prix à l'exportation et de contrôler la commercialisation, celle-ci n'a pu atteindre ces objectifs. L'UPEB regroupe les pays producteurs et exportateurs concentrés en Amérique Latine (qui sont au nombre de huit), à l'exception de l'Equateur; cependant cette zone reste parfaitement contrôlée par trois firmes multinationales : United Brands, Castle and Cooke, et Del Monte.

Pour mettre en lumière la puissance de ces pouvoirs oligopolistiques, nous avons choisi et repris un extrait de l'éditorial d'un des bulletins de l'UPEB dans lequel on pouvait lire: "Sur le prix final au consommateur d'un carton de bananes, 12 à 13 % seulement bénéficient aux économies de la plupart des pays producteurs tandis que 87 à 88 % profitent aux économies extérieures - celles des pays industrialisés - sous formes d'engrais et de matériels importés pour la production, de coûts de transport, de déchargement, de mûrissage, de distribution et de vente au détail, sous forme aussi de rétribution du capital et de gestion d'entreprises étrangères durant la phase productive. La grande mission de l'UPEB est de faire en sorte que la part de 12 à 13 % ci-dessus mentionnée, qui représente principalement la rémunération de la main d'oeuvre bon marché des pays producteurs, se transforme en 15, 25, ou 50 %, en un pourcentage aussi élevé que possible du revenu total général, au fur et à mesure de l'avance que parviendra à obtenir le capital national des pays producteurs à tous les stades du négoce" (7).

L'autre exemple, susceptible de nous éclairer sur l'impact des pouvoirs oligopolistiques sur les mécanismes de fixation des prix, nous est offert par l'économie mondiale du tabac.

En effet, sept grandes sociétés dominent la quasi-totalité de la fabrication de produits de tabac, en contrôlant tous les stades de la production et de la commercialisation (8). Le pouvoir oligopolistique de ces grandes firmes se situe essentiellement au niveau de leur contrôle de la fabrication mondiale de cigarettes. D'autre part, la prolifération des marques de cigarettes, qui entre dans la stratégie des firmes formant l'oligopole, permet une plus grande rentabilité dans la mesure où, en augmentant le niveau de la production, elle s'oppose à l'accès de nouveaux producteurs sur le marché.

Devant de telles structures oligopolistiques, toutes les décisions de production et de commercialisation sont prises à l'intérieur de l'oligopole. Lorsque l'on sait que 60 % environ du tabac en feuilles provient des pays en voie de développement, il n'est pas surprenant de voir que les recettes d'exportations de ces pays dépendent, pour une

grande part, de la demande et des décisions des membres de l'oligopole relatives essentiellement à la commercialisation future de leurs produits.

Pour les pays producteurs, il n'existe qu'un seul moyen d'influencer à la hausse l'évolution à long terme des prix des produits de base: c'est celui qui résulte de l'entente entre les producteurs, susceptible d'engendrer un prélèvement de rente et, par conséquent, de relever les prix. La politique de cartel consiste au regroupement de pays représentant une grande majorité des exportateurs d'un produit donné, et s'accordant à gérer le marché mondial de façon à faire monter les prix, ou du moins à empêcher leur baisse. Il importe de souligner également qu'au sein des cartels, les mesures sont prises sans consultations des pays importateurs et sans prendre en considération les intérêts de ces derniers.

L'exemple du cartel ayant constitué un "contre-pouvoir" devant la puissance des firmes multinationales nous est offert par l'OPEP, notamment en 1973. En effet, les prises de décisions unilatérales, concernant la production et les prix, avaient même permis à l'Organisation d'exercer certaines pressions sur la scène politique internationale. L'OPEP était devenue rapidement un exemple pour les autres pays en voie de développement, les encourageant à lutter dans le but de valoriser au mieux leurs matières premières.

Effectivement, il est intéressant de remarquer qu'il y a une relation directe entre l'avènement des chocs et contre-chocs pétroliers, d'une part, et le poids de l'OPEP sur le marché, d'autre part. Ceci est justifié par le fait qu'entre 1973 et 1979, l'OPEP couvrait plus de 60 % de la consommation de pétrole dans le monde, en dehors des pays à économie planifiée, alors qu'en 1985, par exemple, cette part n'était que de 40%. En d'autres termes, l'emprise du cartel s'est exercée sur le marché lorsqu'un groupe de pays producteurs avait fait prévaloir son point de vue sur la question du prix et s'était fixé comme objectif de maximiser les revenus; inversement, lorsque les réserves situées en dehors de la zone d'influence (OPEP) avaient été mises en production, cela avait engendré des effets modérateurs sur les prix du pétrole.

Mais nous devons admettre, cependant, que ce changement de situation a montré également que le pouvoir de négociation (de l'OPEP ou d'une autre organisation de producteurs), peut avoir un caractère transitoire. La conjoncture économique internationale et le marché mondial de l'énergie en particulier avaient permis à l'OPEP d'exercer une action positive et efficace qui a bouleversé la situation. Mais le marché pétrolier s'est reconstitué, par la suite, sur d'autres bases sur lesquelles l'OPEP ne pouvait agir; et de là, le pouvoir qu'elle exerçait sur le marché s'était effrité. La conséquence de la dégradation du marché pétrolier a été l'apparition de division au sein de l'Organisation. Cette situation avait entraîné certains vendeurs à vouloir pratiquer une politique autonome, ce qui avait engendré une surproduction et, partant, une baisse des prix.

En outre, il faut admettre que l'OPEP n'a pas réussi à définir une politique de prix comme elle se doit de le faire en tant qu'organisation de pays exportateurs de pétrole. Cela tient d'abord à un certain nombre de contraintes internes qui font que cette organisation n'est pas homogène comme on pourrait le penser, et ce en raison essentiellement de la diversité des situations économiques, politiques et sociales de chaque pays. L'échec de l'OPEP peut être également expliqué par le fait qu'elle ait négligé l'impact d'un relèvement démesuré des prix sur la demande mondiale. Le

résultat a été la déstabilisation du marché. Nous pensons que l'OPEP avait à choisir entre deux stratégies: une politique de défense des prix qui pouvait, cependant, conduire à une baisse de la demande et à un développement des productions concurrentes, ou bien une politique de bas prix qui risquait d'entraîner certains producteurs - dont les besoins en devises sont croissants - d'accroître leurs exportations, ce qui ferait baisser davantage les prix du brut.

Nous pouvons également nous appuyer sur les exemples du café et du cacao lorsque -suite à la chute de la production dans un certain nombre de pays (Ghana, Nigeria, Mozambique et Angola), et aux gelées qu'avaient subies les caféiers du sud-brésilien- il avait fallu des concertations et une alliance entre certains producteurs pour provoquer des augmentations des prix du café et du cacao. Il en résulte que même dans ces circonstances de réduction importante de la production, en raison de conditions climatiques ou autres, il est difficile pour les pays en voie de développement de faire valoir sur le marché mondial, le jeu de l'offre et de la demande. De même, le pouvoir d'un cartel ne peut durer si des divergences d'ordre économique ou politique apparaissent, comme cela a été le cas pour l'OPEP.

Aussi, ces associations de producteurs, comme nous l'avons fait remarquer à propos de l'OPEP, perdent souvent leurs pouvoirs et en particulier celui d'imposer leurs prix, et donc de les augmenter, lorsqu'il y a la présence de substituts sur le marché.

Ainsi, d'une manière générale, et pour de nombreux produits de base, on peut souvent observer, d'un côté, quelques sociétés multinationales disposant de moyens considérables leur permettant d'exercer une influence déterminante sur la formation des prix et, de l'autre côté, des pays en voie de développement, démunis de tout moyen d'agir et qui tentent, par leur regroupement, à s'opposer à la baisse de prix de leurs produits.

3- Inégalité des pouvoirs ou disparités entre offre et demande ?

Il nous a semblé très utile de nous référer à un exemple de comparaison, très révélateur, entre producteurs de produits de base. En effet, si nous comparons le pouvoir des pays exportateurs de pétrole (l'OPEP) avec celui des pays exportateurs de céréales, nous arrivons à la constatation suivante: nous avons, d'un côté, les pays de l'OPEP qui contribuent pour une grande part dans la production pétrolière mondiale, qui exportent la quasi-totalité de leur production et n'en consomment qu'une très faible part et, de l'autre côté, nous avons des pays qui exportent près de 90 % des céréales exportées dans le monde, alors qu'ils ne produisent que moins de la moitié de la production mondiale et qu'ils consomment la plus grande part de leur propre production. Ces inégalités de pouvoir montrent en réalité qu'il n'est pas toujours question "d'équilibre" entre offre et demande d'un produit donné ou de déséquilibre entre l'offre et la demande de tel autre produit. Il convient donc de remarquer que ces disparités ont été renforcées. L'écart séparant les pays exportateurs de produits agro-alimentaires et les pays fortement dépendants a beaucoup accru les échanges de ce type de produits. En effet, en reprenant ce même exemple, on peut comprendre pourquoi à la suite du relèvement du prix du pétrole, en 1974, et de celui du blé durant la même année, pour les seuls fermiers américains, les céréales et le soja avaient rapporté "8 milliards de dollars de plus qu'en 1973", et le pétrole " 60 milliards de dollars à

l'OPEP" (9), c'est-à-dire à l'ensemble des pays exportateurs. Par conséquent, les pays en voie de développement, producteurs et exportateurs de produits de base, doivent d'abord nécessairement agir sur les déterminants des prix (notamment la réduction des coûts de production, et l'accroissement de la productivité), mais aussi dans le sens d'une modification des structures actuelles des marchés des matières premières pour échapper aux effets que leur font subir les prix mondiaux.

Le protectionnisme : quelle stratégie ?

Les pays en voie de développement luttent, d'une manière permanente, en vue d'une libéralisation des échanges, notamment des produits agricoles, et contre l'existence de relations préférentielles. C'est ainsi que la CNUCED s'était souvent élevée contre les restrictions imposées par les pays industrialisés aux exportations, notamment agricoles, des pays en voie de développement.

A ce niveau de l'analyse, nous remarquerons surtout que les obstacles aux exportations de produits de base par les PVD sont de deux sortes: d'une part, les mesures prises par les pays développés, et qui consistent à aider certaines productions nationales à se défendre contre toute concurrence par les importations et, d'autre part, les autres mesures protectionnistes appliquées aux frontières comme les droits de douanes et les restrictions quantitatives qui constituent également une autre protection de la production nationale.

La structure des droits de douanes et des mesures non tarifaires touchant les exportations de matières premières des pays en voie de développement se caractérise par le fait que les premiers (les droits de douane) progressent avec le degré de transformation, et que les secondes (les mesures non tarifaires) pèsent encore plus sur les produits importés après transformation. Autrement dit, les droits de douanes à l'importation, dans les pays industrialisés, sont plus élevés pour les produits transformés que pour les matières premières brutes. De même, plus le degré de transformation est élevé, plus les tarifs douaniers sont importants. Ainsi, il a été observé, par exemple, que le minerai de cuivre, le concentré ou encore le cuivre raffiné, ne sont frappés que par des droits faibles, alors que les produits semi-finis en cuivre se voient appliquer des droits pouvant atteindre entre 10 et 25 % de la valeur du produit. Ces pratiques sont souvent interprétées par les PVD comme entravant le développement des industries métallurgiques et ne facilitant pas la fabrication de produits semi-finis.

Nous pouvons citer, également, l'exemple des graines oléagineuses qui entrent librement dans la CEE, contrairement aux huiles qui sont soumises à des droits s'élevant à 10 et 15 % selon qu'il s'agisse, respectivement, des huiles brutes ou raffinées. Le prélèvement pour les huiles non raffinées correspond à la différence entre le prix d'entrée et le prix CIF le plus favorable, calculé au port d'Impérial. Quant aux huiles raffinées, le prélèvement dépend de la quantité importée, ainsi que de la quantité d'huile brute qui permet de produire cette quantité raffinée importée. Ceci nous conduit à constater que la Communauté préfère importer des huiles non raffinées de manière à protéger son industrie de raffinage. D'autre part, ces mesures protectionnistes sont utilisées, par le biais des prélèvements, comme des moyens permettant d'atténuer les effets des fluctuations des marchés mondiaux sur les producteurs de la Communauté,

dans la mesure où elles annulent la différence entre le prix mondial (sachant que ce dernier est plus bas que le prix communautaire) et le prix de seuil.

Aussi, il s'est avéré que pour les 11 plus grands pays industrialisés, le tarif moyen à l'entrée était, en 1980, nul pour les fèves de cacao, passait à 11,4 % pour les poudres, les beurres et les pâtes, et atteignait 20,3 % pour le chocolat (10). Les pays industrialisés autorisent l'entrée de produits du Tiers-monde qui ne concurrencent pas leurs propres productions et ce, sans contingentement, et parfois avec de faibles droits de douanes. Mais, dès qu'il y a menace sur les producteurs nationaux, comme c'est le cas pour certains produits agricoles tels que le sucre et la viande bovine pour la CEE, par exemple, le recours au contingentement devient la règle générale. L'exemple des contingents sucriers des Etats-Unis est très significatif, à cet égard. De ce fait, pour de nombreux pays en voie de développement les barrières douanières et les autres obstacles aux échanges internationaux constituent les principales caractéristiques actuelles du commerce international.

Ces quelques remarques nous conduisent à constater que la libéralisation du commerce mondial et les principes du GATT ont été remis en cause en raison des effets de la crise économique qui a touché l'ensemble des pays industrialisés à partir de 1973-1974.

CONCLUSION

Les constatations nous conduisent à considérer que la répartition mondiale des productions agricoles est loin de répondre à des critères de rationalité économique puisque les échanges internationaux (de ces produits de base agricoles) sont déterminés, en partie, par l'importance de ressources qui sont réservées au soutien de l'agriculture dans les différents pays. Cela ne peut être qu'à l'avantage des pays industrialisés et justifie ainsi leur domination dans les échanges. D'autre part, il est important de noter que la concurrence, qui repose sur les subventions, concerne les excédents des productions nationales qu'il faut écouler sur le marché mondial. L'instabilité qui règne sur ce marché dépend donc, d'une part, des variations de ces excédents et, d'autre part, des subventions qui tendent à s'accroître lorsque ces excédents augmentent.

Enfin, l'autre constatation importante, à notre avis, qui justifie une fois de plus, les revendications des PVD et leur mécontentement face à la recrudescence du protectionnisme, est relative au fait que les quantités de matières premières jetées sur le marché mondial ne reflètent plus les normes exigées par les spécialisations internationales. Cela nous renvoie à nous interroger sur la conception des avantages comparatifs dans les échanges internationaux tels qu'ils se présentent aujourd'hui. A cet effet, seules des procédures de coopération internationale sauraient conduire à des solutions effectives des problèmes posés.

C'est ainsi que, dès la VIème CNUCED, à Buénos Aires, le groupe des "77" avait proposé un certain nombre de mesures en vue de contre-carrer les obstacles tarifaires et non tarifaires mis en place par les pays industrialisés.

Notes

(1)- ... en raison, notamment, de la difficulté de repérer la tendance, et à mettre d'accord producteurs et consommateurs sur cette tendance.

(2)- Joseph Ntamatungiro, "Stabilisation des recettes d'exportation: stock régulateur, contrat à terme et options", *Economica* 1988, p 75.

(3)- Selon les sources de l'ONU; le pouvoir d'achat avait été calculé à partir de l'indice à l'exportation des produits manufacturés (Ph. Delmas et

CHr Guillemin, op, cit, p **266**.

(4)- Selon CYCLOPE 1987-88 (Rapport sur les Cycles et les Orientations des Produits et des Echanges). Sous la Direction de Ph. Chalmin et J.L. Gombeaud.

(5)- Selon l'Organisation Internationale du Café.

(6)- Selon le Rapport CYCLOPE.

(7)- In CYCLOPE 1987/88, p 76 .

(8)- Il s'agit de British-Américain Tobacco (BAT), Impérial Tobacco, Phillip Morris, R.J. Reynolds, Gulf and Western, le groupe Rupert-Rembrandt-Rothmans (Afrique du Sud) et Américain Brands.

(9)- Selon le rapport RAMSES (Rapport Mondial sur les systèmes économiques et les Stratégies), publié par l'Institut Français des Relations Internationales, *Economica*.

(10)- Source CNUCED .

Références bibliographiques

- 1- Joseph Ntamatungiro, "Stabilisation des recettes d'exportation: stock régulateur, contrats à terme et Options", *Economica*, 1988.
- 2- Philippe Delmas et Christophe Guillemin: "La stabilisation des prix des matières premières, un dialogue manqué", *Economica*, 1983.
- 3- Ph. Kahn et Jean Claude Fritz (Sous la Direction de), "La gestion des ressources naturelles d'origine agricole", volume 9, Université de Dijon.
- 4- RAMSES (Rapport Mondial sur les systèmes et les stratégies), Institut Français des Relations Internationales.
- 5- Rapport CYCLOPE (Rapport sur les Cycles et les Orientations des Produits et des Echanges). □