

L'AGRICULTURE : ENJEU DU CYCLE DU DÉVELOPPEMENT ?

QUATRIÈMES RENCONTRES
AGRICULTURE ET MONDIALISATION

L'AGRICULTURE :
ENJEU DU CYCLE
DU DÉVELOPPEMENT ?

QUATRIÈMES RENCONTRES
AGRICULTURE ET MONDIALISATION

L'AGRICULTURE :
ENJEU DU CYCLE
DU DÉVELOPPEMENT ?

QUATRIÈMES RENCONTRES
AGRICULTURE ET MONDIALISATION

L'Institut français des relations internationales (Ifri) est, en France, le principal centre indépendant de recherche, d'information et de débat sur les grandes questions internationales. Créé en 1979 par Thierry de Montbrial, l'Ifri est une association reconnue d'utilité publique (loi de 1901). Il n'est soumis à aucune tutelle administrative, définit librement ses activités et publie régulièrement ses travaux.

En 2005, l'Ifri a ouvert une branche européenne, Eur-Ifri, à Bruxelles dont la mission est d'enrichir le débat européen et d'alimenter la prise de décision communautaire.

DROITS EXCLUSIVEMENT RÉSERVÉS - IFRI - PARIS, 2006
ISBN 2-86592-174-3

IFRI

27, RUE DE LA PROCESSION
75740 PARIS CEDEX 15 – FRANCE
TÉL. : 33 (0)1 40 61 60 00
FAX : 33 (0)1 40 61 60 60
E-MAIL : ifri@ifri.org

EUR-IFRI

22-28, AVENUE D'AUDERGHEM
B-1040 BRUXELLES – BELGIQUE
TÉL. : 32 (2)238 51 10
FAX : 32 (2)238 51 15
E-MAIL : info.eurifri@ifri.org

SITE INTERNET : www.ifri.org

Remerciements

Cette publication est issue des travaux du programme de recherche et de débat sur les politiques agricoles de l'Ifri et en particulier des rencontres « Agriculture et mondialisation » qui se sont tenues le 6 octobre 2005 à Paris. Nous tenons à remercier les membres du comité de pilotage de ce programme qui nous ont accompagnés tout au long de ce travail et de la préparation des rencontres : Guy Legras, son président, Dirk Ahner, Michel Griffon, Pierre Lepetit, Henri Nallet, Jean-Marie Paugam, Pierre Rainelli, Frédérique Sachwald, Stefan Tangerman, Anne-Claire Thomas et Bernard Vial.

Ce programme et cette publication n'auraient pas été possibles sans le soutien constant du groupe Sologne animé par Xavier Beulin, avec la participation de Michel Clavé du Crédit agricole, de Jean-Luc Baucherel de Groupama, d'Henri de Benoist et de Philippe Ducroquet d'Unigrains, de Philippe Tillous-Borde de la Fédération des producteurs d'oléagineux et de protéagineux, de Dominique Ducroquet et d'Alain Jeanroy de la Confédération générale des planteurs de betteraves, de Michel Fosseprez d'Invivo et d'Henri Nallet.

Merci également à Delphine Renard et Marielle Roubach pour leur travail sur le texte.

Avec le soutien de



SOCIETE CIVILE NAPLES-INVESTISSEMENTS



Sommaire

Introduction	9
Pierre Lepetit	
Effets d'un plus grand accès au marché des produits agricoles sur les industries agricoles et alimentaires en Europe	15
Pierre Rainelli	
Quelles conséquences sur l'agriculture européenne des décisions de l'Organisation mondiale du commerce ?	33
Bruno Henry de Frahan	
Résumés	63

Introduction

Les progrès enregistrés, en particulier sur l'agriculture, lors de la réunion ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à Hong-Kong en décembre 2005 pouvaient laisser espérer que la négociation allait désormais s'engager sur tous les dossiers du cycle de négociations multilatérales. Tel ne semble pas être le cas. L'agriculture demeure un point de fixation et de nouvelles concessions de l'Union européenne (UE) sont désormais exigées en préalable à toute nouvelle discussion par plusieurs des parties à la négociation. Que chacun retarde le moment où il annonce son offre fait partie du jeu de la négociation, mais suggérer que l'Union européenne est l'obstacle à un accord général parce qu'elle refuse de faire des concessions supplémentaires sur le volet accès aux marchés de la négociation, c'est, comme le rappelle Jagdish Bhagwati¹, porter des œillères.

Cette nouvelle fixation sur l'agriculture est étrange et paradoxale car il est désormais admis que la libéralisation des échanges n'aura pas les effets escomptés par les uns et redoutés par les autres.

L'idée selon laquelle le protectionnisme des politiques agricoles des pays développés est le principal obstacle au développement sous-tend la plupart des arguments dans cette négociation du cycle de Doha. Il est difficile de contester que l'agriculture est l'un des secteurs où les distorsions au libre jeu du marché sont les plus importantes – et ce, essentiellement

1. *International Herald Tribune*, 16 décembre 2005.

du fait des politiques publiques – et que le démantèlement des politiques de protection et de soutien pourrait donner aux agriculteurs des pays en développement un meilleur accès aux marchés des pays développés. Mais prétendre qu'il suffit de libéraliser les échanges pour ouvrir la voie au développement est, selon Arvind Panagariya², une erreur de diagnostic : les pays les plus pauvres souffriront d'une libéralisation des marchés agricoles des pays développés.

Les droits de douane et les subventions maintiennent les prix artificiellement bas sur le marché international et découragent les productions locales mais beaucoup de pays en développement importent plus de produits agricoles et alimentaires qu'ils n'en exportent³. L'augmentation des prix de marché qui résultera d'une libéralisation sera donc une charge supplémentaire pour ces pays.

Si les pays les plus pauvres vont souffrir de la libéralisation des échanges, les pays en développement ne pourront tous profiter des opportunités offertes par cette ouverture des marchés car celle-ci ne sera que partielle.

Si les subventions aux exportations doivent disparaître, des formes de soutien interne, que seuls les pays les plus riches peuvent se permettre, continueront à être tolérées. Certains pays soulèvent déjà, à juste raison, la question de savoir si ces soutiens ne constituent pas une forme de concurrence déloyale.

L'accès au marché ne sera pas totalement libre. Des protections tarifaires subsisteront notamment pour protéger les marchés des pays en développement alors même que les gains en bien-être les plus substantiels sont attendus des échanges régionaux entre pays en développement. Des protections devraient également subsister en raison du

2. « Agricultural liberalization and the least developed countries, six fallacies », Arvind Panagariya, professeur d'économie et *Bhagwati professor of Indian political economy*, université Columbia, New York, 2005.

3. Selon une étude de la Banque mondiale, Alex McCalla et Alberto Valdes, 105 des 148 pays en développement (y compris 48 des 63 les plus pauvres) importent plus qu'ils n'exportent. Voir R. R. Barichello, A. McCalla et A. Valdes, « Developing Countries and the World Trade Organization Negotiations », *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 85, p. 674-678, août 2003.

traitement préférentiel qui sera réservé aux produits sensibles et en raison des mesures qui seront prises en faveur des pays les moins avancés au titre du traitement spécial et différencié (TSD). Au terme de l'annexe F de la déclaration ministérielle de Hong-Kong, les pays membres offriront pour 2008 au plus tard un accès en franchise de droits et sans contingent pour tous les produits originaires des pays les moins avancés ou pour au moins 97 % de ces produits. Ces restrictions concerneront certes un nombre restreint de lignes tarifaires mais elles représentent cependant l'essentiel des opportunités d'exportation des pays en développement. C'est ainsi que le Japon pourra exclure le riz des produits qui entreront librement sur son marché.

Même si le paragraphe 9 de la déclaration ministérielle de Hong-Kong renouvelle l'importance des préférences accordées aux pays en développement, il est probable que la réduction multilatérale de la protection érodera la préférence dont bénéficient d'ores et déjà ces pays, notamment sur le marché européen en application des accords de Cotonou ou de l'accord « Tout sauf les armes » (TSA). La plupart des produits originaires de ces pays entrent déjà libres de droits sur le marché des pays développés. Ils devront donc affronter une concurrence plus importante si cet accès est accordé à tous les autres pays.

Enfin des protections non tarifaires sous forme de normes techniques ou sanitaires subsisteront et il faudra de longs débats pour apprécier au cas par cas si ces normes ont ou non un caractère discriminatoire et si elles sont fondées sur des exigences légitimes (scientifiquement fondées) notamment en matière de protection de la santé humaine. On n'évitera pas qu'à cette occasion surgissent des débats d'une autre ampleur sur la légitimité de telle ou telle restriction (viande aux hormones, organismes génétiquement modifiés [OGM]).

Les politiques commerciales peuvent avoir un effet positif pour le développement si les mesures sont prises pour permettre aux acteurs économiques de tirer parti des nouvelles possibilités offertes par l'ouverture aux échanges et si des dispositifs sont mis en place pour protéger les populations les plus vulnérables et faciliter l'ajustement des secteurs qui vont

se trouver exposés à une plus grande concurrence. Comme le souligne le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD)⁴, « l'intégration économique avec l'économie mondiale est un fruit de la croissance et du développement, elle n'en est pas un préalable ».

Ne soyons pas dupes des bons sentiments qui animent les parties à cette négociation. La libéralisation des marchés agricoles ne sera que partielle car l'objet de la négociation, c'est d'abord l'échange de concessions entre parties en fonction de leurs intérêts respectifs, intérêts dans lesquels consommateurs ou contribuables ont peu de place. Les pays émergents ont un intérêt réel à l'accès aux marchés des pays développés parce qu'ils sont dans une phase de leur développement où ils peuvent tirer partie des opportunités offertes par l'ouverture des marchés. Ce n'est pas le cas de la plupart des pays en développement pour lesquels l'enjeu est d'abord de structurer leur développement en accédant aux marchés de leurs voisins et notamment à ceux des pays émergents qui, eux, s'abritent derrière leur classement dans la catégorie des pays en développement pour ne pas abaisser leur protection.

Le marché agricole des pays de l'Union européenne reste l'un des plus protégés mais son ouverture ne serait qu'une réponse tout à fait insuffisante aux problèmes des pays en développement.

Cette fixation sur les questions agricoles dans la négociation commerciale est également paradoxale, si l'on en mesure les conséquences pour l'agriculture des pays développés et notamment pour celle de l'Union européenne.

Le démantèlement du système de soutien et de protection sera progressif. L'élimination de toutes les formes de subvention à l'exportation devra être achevée en 2013. L'Union européenne a considérablement diminué cette forme de soutien depuis quelques années. L'échéance 2013 qui correspond à celle de la prochaine période du cadre financier permet donc de préparer

4 UNDP, *Making Global Trade Work for People*, Londres, Earthscan, 2003, disponible sur < www.undp.org/dpa/publications/globaltrade.pdf >.

les ajustements nécessaires. La réforme de la politique agricole commune a déjà modifié les formes de soutien interne et il est peu probable que la négociation internationale conduise à des efforts plus importants que ceux qui ont déjà été faits. Enfin, sur l'accès aux marchés, la réduction de la protection tarifaire aura un impact limité compte tenu de la différence entre droits consolidés, sur lesquels s'appliqueront les réductions, et droit réel dont le niveau est souvent inférieur à celui du droit consolidé. Bruno Henry de Frahan illustre ce point dans son article.

L'environnement dans lequel s'exercera l'activité agricole devrait être profondément transformé dans les vingt prochaines années. L'augmentation de la population mondiale jusqu'en 2050 et l'alignement progressif du contenu en protéine des rations alimentaires des populations des pays en développement devraient provoquer une augmentation substantielle de la demande. Le développement des biocarburants et les perspectives ouvertes par la chimie verte participeront également à cet accroissement de la demande. Compte tenu de la faible disponibilité en terres arables et en eau, des conséquences pour l'environnement de certaines productions intensives et de la difficulté structurelle de certains pays en développement à gérer la croissance de leur production agricole, il est probable qu'à moins d'une révolution technologique, la tension entre l'offre et la demande de produits agricoles provoquera une augmentation significative et durable des prix comme cela se produit aujourd'hui sur les marchés de l'énergie.

Les exigences en matière de santé, d'alimentation, de protection de l'environnement et de préservation d'un mode de vie devraient conduire à un changement de modèle économique avec des marchés différents selon les clientèles et une intégration plus forte des filières pour servir le consommateur en produits à plus forte valeur ajoutée. Pierre Rainelli souligne le rôle clé des grands groupes agro-industriels dans la structuration et la compétitivité des filières.

C'est dans ce nouvel environnement qu'il faut désormais penser l'activité agricole et les politiques publiques qui l'accompagnent. Les négociations commerciales

internationales ne sont donc pas une menace mais une invitation au changement. La fixation sur les questions agricoles dans la négociation commerciale traduit la difficulté de la plupart des pays à accepter la liberté des échanges. On n'accepte que celle qui sert ses intérêts et on refuse celle qui nous demande un effort de changement, donc de mobilité et d'adaptation. L'Union européenne doit, bien évidemment, comme le font les autres pays, défendre âprement ses intérêts mais elle se rendrait un mauvais service en prônant le statu quo sur la politique agricole commune. La PAC ne répond plus aux exigences d'un environnement qui se transforme et c'est pour préparer les changements qu'elle doit être, de nouveau, adaptée.

Pierre LEPETIT

Effets d'un plus grand accès au marché des produits agricoles sur les industries agricoles et alimentaires en Europe

PIERRE RAINELLI¹

Les effets de la libéralisation des échanges agricoles ont été jusqu'à présent analysés surtout au niveau des biens primaires. C'est d'ailleurs ce qui explique certaines réflexions concernant la disproportion entre l'attention attribuée à ce dossier dans les débats à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et son importance évaluée à l'aune de sa part dans le produit intérieur brut (PIB) (2-3 % dans les pays riches). En fait, il convient de prendre en compte l'ensemble du complexe agroalimentaire qui, lui, pèse beaucoup plus dans les économies nationales des nations européennes (près de 7 % du PIB en France en retenant une définition stricte du secteur agroalimentaire). Or peu de choses ont été faites dans ce domaine et l'objet des réflexions qui suivent est justement de lancer le débat sur ce thème.

On sait que l'objectif de la libéralisation est, d'un point de vue général, de permettre aux avantages comparatifs des

1. Pierre Rainelli est directeur de recherche à l'Institut national de la recherche agronomique (INRA), Rennes.

divers acteurs de s'exprimer à plein. Les résultats des diverses simulations montrent bien que les grands bénéficiaires sont les pays émergents ou développés du groupe de Cairns, et cela au détriment de l'Union européenne (UE) et du Japon. On peut donc se demander dans quelle mesure ces pays ne seront pas tentés de pousser leur avantage en transformant chez eux les produits bruts qu'ils exportent, à l'image du Brésil ne se contentant plus de produire du soja mais développant sa production de poulets, et peut-être de porc demain.

Ce mouvement vers l'aval peut aussi être favorisé par la remise en cause de la progressivité des droits selon le degré d'élaboration des biens. On sait par exemple que les droits tarifaires de l'UE concernant les produits transformés à base de viande sont huit fois plus élevés que sur la matière première. Les cuirs et peaux bruts entrent librement tandis que les produits transformés subissent des taxes de 8,5 %, situation comparable à celle du thé, du café et des épices (De Gorter *et al.* 2004). Aux États-Unis, l'escalade tarifaire a plutôt lieu entre les produits semi-finis et les produits finis. Mais cette escalade est assez difficile à déterminer précisément dès que l'on prend en compte l'ensemble des mesures tarifaires, notamment les accords préférentiels (Gallezot 2003).

À ce jour, peu de travaux basés sur des modélisations rigoureuses permettent d'anticiper les effets d'une levée partielle ou totale des barrières tarifaires sur l'ensemble d'une filière agroalimentaire. On est donc conduit à favoriser dans un premier temps une approche descriptive en analysant les évolutions que l'on peut attribuer aux accords du cycle d'Uruguay, ou plus généralement au mouvement de libéralisation des échanges. Dans un deuxième temps, nous chercherons à voir, à la lumière d'études plus prospectives, ce qui pourrait se passer en se basant sur le cas du lait et des produits laitiers. Ensuite, dans un troisième temps, nous examinerons le rôle des firmes agro-industrielles dans la structuration des filières. Enfin, nous conclurons en essayant de déterminer les perspectives envisageables.

Quels enseignements tirer de l'assouplissement des règles du commerce international quant aux conséquences sur les filières ?

Une étude très complète de l'Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE) (Thomas 2005) sur le commerce extérieur agroalimentaire de l'UE et de la France permet d'apprécier *ex post* les effets du cycle d'Uruguay sur les échanges. Il s'agit d'une approche indirecte des conséquences sur les filières dans la mesure où les modifications des flux selon le degré de transformation des produits donnent un aperçu de la façon dont la libéralisation s'est répercutée sur les industries agricoles et alimentaires (IAA).

On sait que l'accord agricole de Marrakech de 1994 assure un accès minimal au marché des pays industrialisés pour un certain nombre de produits : 3 % de la consommation intérieure de la période 1986-1988 en 1995, puis 5 % en 2000. À cet accès minimum s'ajoute l'accès courant correspondant aux importations préférentielles préexistant à l'accord – d'où des contingents tarifaires (accès courant plus accès minimum) qui vont peser sur le marché domestique européen, et par ricochet sur les ventes aux pays tiers, d'autant plus que les subventions à l'exportation sont remises en cause. Les produits les plus touchés sont le blé, les produits laitiers et la viande de volaille.

Dans le cas de la viande de volaille, les effets sur la filière ont été brutaux. L'Europe qui représentait 18 % du marché mondial en 1994 (24 % fin des années 1980) n'était plus qu'à 11 % en 2003. La part de la France dans le marché communautaire, qui était de 37 % en 1994, s'est repliée à 30 % en 2000. Les Pays-Bas ont connu un recul similaire (de 33,5 à 29 %). Même s'il y a eu une montée de la production en Allemagne et en Belgique, ce mouvement s'explique par l'accroissement des importations de découpes de volaille et de viandes saumurées en provenance du Brésil et de la Thaïlande. On assiste à un quadruplement en équivalent carcasse des ventes sur le marché européen entre 1995 et 2000. Au niveau international, la régression de l'Europe s'est faite au profit du Brésil, de la Thaïlande, mais surtout des États-Unis.

La situation française avec une baisse de la consommation intérieure, des positions érodées sur le marché communautaire et une remise en question sur les pays tiers, notamment le Moyen-Orient, du fait des baisses des restitutions, s'est traduite par un effondrement de l'outil industriel. La filière entière, des aviculteurs aux industries d'abattage et de découpe, a été touchée sévèrement. Outre l'effet prix, ceci tient à une inadaptation de l'offre française aux nouveaux besoins de l'industrie de transformation. En effet, cette offre était davantage centrée sur le segment en déclin les poulets entiers congelés, très dépendant des subventions à l'exportation, alors qu'une forte demande s'exprime en vue de la production de produits élaborés du type panés.

Le cas du poulet justifierait à première vue la thèse d'une mise en péril de toute une filière quand la dérégulation intervient en amont. Mais, outre les particularités de la situation de ce secteur, il convient, avant de généraliser, d'avoir une vue plus globale en examinant les grandes évolutions et la façon dont les choses se sont passées pour des secteurs significatifs.

Au niveau européen

Avec du recul, on voit que la spécialisation sectorielle des échanges de l'Europe avec le reste du monde, et plus encore de la France avec les autres États membres et avec les pays tiers, est marquée par les formes de soutien instaurées par la politique agricole commune (PAC). Leur remise en cause par les disciplines instaurées par l'OMC va changer la nature et la structure des flux d'échange, reflétant ainsi les modifications intervenues au niveau de l'appareil productif.

Les produits que l'on peut considérer comme des « matières premières » qui sont visés par ces nouvelles règles (céréales et produits de première transformation des céréales, colza, sucre, produits laitiers, viandes, œufs principalement) vont régresser significativement. Alors que le poids de l'UE dans le commerce mondial de ces produits s'élevait au moment des accords au tiers environ, hors échanges intra-UE, en 2003 cette part était réduite à 28,5 %. Ramené au total

des exportations mondiales tous biens agroalimentaires confondus, ce groupe de produits voit sa part baisser de 16 à 12 % durant cette période.

Cette régression de l'UE doit être analysée à la lumière de deux éléments. D'une part, le poids de l'Europe dans les échanges internationaux des biens agroalimentaires reste inchangé (aux environs de 18 %) entre 1994 et 2003. Toutefois, la période antérieure avait connu une certaine croissance (de 16 à 18 % entre 1986 et 1993). D'autre part, cette évolution s'inscrit dans un contexte de stabilité relative des produits bruts et peu différenciés au niveau mondial. Ils constituent une part importante des échanges, de l'ordre de 45 %, ce qui signifie une redistribution des rôles au plan mondial.

Le cas de la France permet d'illustrer ce schéma de manière plus précise.

Devenue le second exportateur mondial en 1970, la France dégage un excédent structurel à partir de 1990. Cela s'est fait en bénéficiant de la préférence communautaire qui assurait un débouché intéressant aux produits français, et aussi grâce à la croissance mondiale malgré les à-coups liés aux crises internationales.

La structure des échanges à la fin des années 1980, appréciée à partir d'une nomenclature en 207 produits agroalimentaires (base Comext), montre que sur ces 207 produits, les 18 plus importants représentaient 70 % des exportations. Il s'agissait des céréales et oléoprotéagineux, poudres de lait, beurre, fromages, viandes, bovins vivants, pommes, sucres, vins, alcools distillés et aliments pour chiens et chats. Les excédents concernent grosso modo ces mêmes produits, auxquels il faut joindre les vins d'appellation d'origine contrôlée (AOC) et des produits labellisés ainsi que les eaux minérales.

Cette énumération permet de voir que les produits de base bénéficiant du soutien de la PAC jouent un rôle clé dans la position exportatrice de la France avant les grandes réformes de la PAC. Ainsi, la proportion des exportations françaises susceptibles de bénéficier de restitutions atteignait 45 % en 1989. Au début du XXI^e siècle, elle n'était plus que de 34 %.

Cela correspond essentiellement à une substitution entre des produits bruts de moins en moins bien valorisés et des produits transformés avec des prix plus avantageux.

L'évolution des produits transformés est instructive. En effet, la fraction de ceux-ci, qui, comme les viandes et les sucres et produits dérivés, bénéficient simultanément de restitutions et de la protection du marché communautaire, tend à se réduire. À l'inverse, les produits les plus élaborés, comme les conserves, les confiseries, les produits de la chocolaterie, les préparations alimentaires, la biscuiterie, les aliments pour animaux domestiques, connaissent une forte croissance. Ainsi, le taux de valeur ajoutée dans la branche « travail du grain » est passé de 16,6 % en 1990 à 22,3 % en 2003. De plus, la croissance des produits élaborés a lieu de préférence sur les marchés tiers.

Le groupe des produits laitiers reflète bien le mouvement général que l'on vient de décrire. En effet, dans ce groupe, on trouve à la fois des produits de base, beurres et laits, bénéficiant d'un régime de soutien, et des biens à plus forte valeur ajoutée, comme les fromages, yaourts ou crèmes glacées. Le léger gain dans le total des exportations de biens agroalimentaires tient aux produits transformés, alors que les matières de base voient leur position s'effriter.

Il est à noter que les autres États membres ont connu en moyenne le même mouvement de déclin de la fraction des exportations susceptibles de bénéficier de restitutions. Mais cette évolution, très parallèle, s'est faite à un niveau bien inférieur puisque la proportion de ces biens a chuté de 35 à 24 %. La différence dans la structure des échanges entre la France et les autres États membres reflète la différence entre les appareils productifs. Grâce à une meilleure dotation en terre, la France s'est spécialisée dans les produits de base couverts par une organisation commune de marché (OCM), produits alimentant le commerce intra-communautaire ainsi que les pays tiers.

On pourrait opposer à ce « modèle » le cas des Pays-Bas centré sur les productions hors sol animales et végétales, exigeantes en travail, ainsi que sur l'aval vers les produits transformés. Cet accent mis sur les produits agroalimentaires

à forte valeur ajoutée a permis à ce pays d'obtenir au début de ce XXI^e siècle un excédent plus de deux fois supérieur à celui de la France, alors qu'à la fin des années 1980, il ne le dépassait que de 40 %.

À l'issue de cette brève description des effets du cycle d'Uruguay à partir de l'évolution du commerce extérieur, on peut faire trois constatations.

– Première constatation : Bien que les accords agricoles du cycle d'Uruguay aient amené l'Europe à baisser sa protection, sa place sur la scène mondiale ne s'est pas effondrée. S'il n'y a pas eu d'effondrement, il y a eu néanmoins un coup de frein dans les gains de part de marché, gains provenant essentiellement d'une stimulation par la PAC des exportations des produits intermédiaires ou bruts.

– Deuxième constatation : Si l'Europe a pu garder sa place, c'est en substituant des produits différenciés, ou élaborés, aux « matières premières ». Ainsi constate-t-on un recul des céréales et du sucre. À l'inverse, les exportations européennes de produits transformés ont une croissance supérieure à celle des échanges mondiaux. Or, pour les produits peu différenciés, la composante prix, directement liée aux coûts de production, est déterminante dans la capacité à prendre des parts de marché. Il n'en va pas de même pour les produits bénéficiant d'un signe de qualité ou incorporant plus de valeur ajoutée.

– Troisième constatation : La France, au regard de la situation moyenne de l'Europe, occupe une position moins favorable en raison de la part importante dans ses exportations de produits bruts et peu différenciés tributaires de la PAC. La remise en cause des soutiens la touche plus durement, à l'image de la filière volaille. Néanmoins, certains secteurs relevant de la seconde transformation pour les céréales et pour les conserves et préparations à base de viande, aliments pour animaux, etc., connaissent quelques succès contrebalançant, au moins en partie, la dégradation constatée.

Toutes les filières ne sont pas touchées de la même façon. Les différences s'expliquent par des facteurs spécifiques : type de produit et de marché, structure des IAA, etc., que l'on examine dans les points suivants.

Une vision prospective à partir de l'exemple du lait et des produits laitiers

Les échanges de lait et de produits laitiers au niveau international constituent une fraction assez faible de la production mondiale : 8 % en 2003. Ils sont limités à quelques produits comme les poudres de lait, dont près de la moitié sont échangées, le beurre (24 %) et les fromages (9 %). Mais l'essentiel de la production, qui se trouve sous forme de produits frais, reste sur les marchés domestiques. Pour l'Europe, 90 % environ de la production est destinée au marché intérieur, comme le montrent Bouamra-Mechemache *et al.* (2002, 2004).

Au milieu des années 1980, l'Europe (UE-15) est de loin le premier exportateur mondial de produits laitiers (plus de la moitié en équivalent lait). Mais, à partir des années 1990, elle enregistre de fortes baisses en volumes, n'occupant plus qu'un tiers du marché mondial. Ce recul, au profit de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, tient à la mise en œuvre des quotas laitiers en 1984 dont les effets se sont fait sentir plusieurs années après, compte tenu de l'importance des stocks de beurre et de poudre de lait existant en Europe. Une fois ces excédents écoulés, les exportations communautaires se sont recentrées sur les fromages. L'accord de Marrakech de 1994 avec la baisse importante des restitutions, et même leur suppression totale pour certaines destinations, a contribué à la réduction des ventes aux pays tiers.

Ces pertes sur les pays tiers sont amplement compensées par un accroissement sensible des débouchés sur le marché communautaire : 1,3 million de tonnes entre 1988 et 2001. Ces utilisations domestiques sont facilitées par l'existence de subventions, notamment pour le beurre utilisé dans l'industrie alimentaire et la poudre de lait incorporée dans les aliments pour les veaux. Globalement, un peu moins de 10 % de la consommation domestique en profite. Les exportations subventionnées, quant à elles, représentent encore aujourd'hui un peu plus de 10 % de la production communautaire de lait.

Ce bref tableau de la situation met en évidence deux éléments :

- l'importance du débouché communautaire qui fait que les producteurs de lait européens resteront le principal

fournisseur de l'industrie laitière européenne même en cas d'ouverture des frontières ;

– le fait que ce sont les produits peu transformés, poudres de lait écrémé et entier, et beurre qui seront le plus affectés par une telle ouverture.

Toutefois, le lait et les produits laitiers bénéficient d'un taux de protection élevé et on a calculé que la libéralisation totale de ce groupe de produits conduirait à une hausse des cours mondiaux de 23,6 % devant la viande de mouton (22,9 %). Par comparaison, le blé, la viande bovine, le riz, le maïs, le coton, la laine et le soja auraient un taux d'augmentation inférieur à 4 %. Le sucre a une position intermédiaire entre ces produits et le lait et le mouton, avec une hausse de 8 % (Tokarick 2005).

Dans le détail des produits, Bouamra-Mechemache *et al.* (2004) mettent en évidence un prix du beurre européen double du prix mondial sur la période 2001-2004. La poudre de lait écrémé est supérieure aux cours mondiaux de 20 %, tandis que, pour la poudre de lait entier et le fromage, les écarts sont respectivement de 40 et 50 %. Quant aux importations, elles sont en pratique réservées aux pays ayant des accords préférentiels.

Or les accords de Luxembourg de juillet 2003 programment une baisse du prix d'intervention du beurre de 25 % et de 15 % pour la poudre de lait à l'horizon 2008. Il en résultera un ajustement à la baisse des subventions aux exportations et des aides à la consommation intérieure et un rapprochement des prix européens des cours mondiaux. Ceci aura certaines conséquences sur la filière européenne laitière que les travaux de l'équipe de V. Réquillart permettent d'apprécier (Bouamra-Mechemache *et al.* 2002, 2004).

À accès au marché européen inchangé, c'est-à-dire avec un maintien des droits de douane et des quotas d'accès à taux réduit au niveau actuel, les exportations de certains produits laitiers diminueraient fortement. Tel est le cas du beurre dont le prix intérieur s'établirait au prix effectif d'intervention, ce qui réduirait sensiblement l'écart avec les cours mondiaux. Le prix européen de la poudre de lait se rapprocherait aussi du

prix mondial. Globalement on estime que l'écart de prix par rapport aux cours mondiaux pour l'ensemble des produits laitiers serait réduit au moins de la moitié en référence à la période 2001-2004.

Cette diminution du prix du beurre et de la poudre de lait se traduira au niveau du producteur par une baisse du prix du lait d'environ 5 % par an. Il ne devrait pas en résulter de réduction significative de la production européenne, d'autant que les quotas seront légèrement augmentés.

Compte tenu de l'importance du marché intérieur, c'est l'évolution de la demande européenne selon les types de produits qui est déterminante. En effet, dans un contexte de fixité de la production, étant donné le système de quotas, toute variation de demande a des répercussions significatives sur les prix et donc sur l'équilibre des divers marchés.

Indépendamment de l'effet prix, la demande par type de produit évolue tendanciellement en fonction des revenus et des habitudes alimentaires. Produits frais, fromages, lait concentré et crème connaissent une croissance annuelle positive de respectivement 2,4, 1,7, 1,7 et 1,3 %. À l'inverse, le beurre et le lait liquide baissent au rythme annuel de 1,4 et 0,6 %. Globalement, la demande intérieure en matière protéique du lait croît de 1 % par an, alors que celle de la matière grasse augmente de 0,4 % seulement.

Le premier effet de la libéralisation des échanges se situe en amont au niveau de la production de lait. Globalement on peut estimer que les quantités produites seront stables malgré la baisse du prix de 5 % par an (les aides directes compenseront en partie les pertes de revenu des exploitants). Néanmoins il devrait y avoir des relocalisations à l'intérieur des États membres du fait des différences de compétitivité entre régions laitières. À terme, on peut aussi envisager une stratégie de positionnement des firmes industrielles dans les pays à plus faible coût. Ainsi, déjà dans l'UE-15, il y a un écart de près de 40 % sur le prix du lait payé aux producteurs entre l'Irlande et l'Italie. À long terme, des pays comme la Finlande et la Grèce, dont les coûts sont les plus élevés, risquent de voir une partie de leur production émigrer vers la Belgique ou l'Espagne.

Un deuxième effet concerne l'impact de la forte diminution, voire de la disparition des subventions à l'exportation pour la plupart des produits. Compte tenu de la faiblesse de la demande intérieure, c'est le beurre qui est le plus touché. Le marché ne peut se maintenir sans l'aide à la consommation dont il bénéficie actuellement. Globalement, il y aura une baisse sensible de la production de biens de type industriel : beurre, poudre de lait, poudre grasse et caséine. Entre 2000 et 2010, la part de ces produits devrait régresser de 38 à 33 % en équivalent matière grasse et de 24 à 19 % en équivalent protéique. En revanche, la part des produits de grande consommation (fromages, produits frais et lait liquide) devrait augmenter.

Le rôle de la demande intérieure et l'aptitude à s'adapter aux desiderata des consommateurs mettent en exergue l'importance d'un appareil industriel et commercial efficace.

Le rôle spécifique des IAA

Le cas des produits laitiers renvoie à la question des structures industrielles et de leur aptitude à développer des produits nouveaux en phase avec les attentes des consommateurs. La présence dans ce secteur de grandes firmes disposant d'importantes capacités de recherche-développement (R&D) et ayant la puissance commerciale nécessaire met en évidence le rôle stratégique des firmes dans les échanges, et donc la structuration des filières. L'exemple de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et de ses effets sur l'industrie brassicole mexicaine (Debailleul 2005) met en évidence certains mécanismes généraux.

Cet accord, qui a pris effet au 1^{er} janvier 1994, a eu pour résultat immédiat une explosion des ventes de bière mexicaine aux États-Unis (multiplication des quantités par 10 en dix ans). La forte présence des groupes d'origine hispanique aux États-Unis explique ce phénomène. En retour, les importations mexicaines d'orge de brasserie en provenance des États-Unis augmentent fortement, mais début 2000 le Mexique va développer sa propre production en réponse au Farm Bill.

Parallèlement à ce mouvement des biens, il y a un redéploiement dans le capital des industries de la brasserie avec de nouvelles alliances et des prises de contrôle des deux grands groupes mexicains Modelo (bière Corona) et FEMSA. Ainsi, le groupe américain Anheuser-Bush (bière Bud) est-il devenu majoritaire chez Modelo. Cette restructuration va aussi impliquer l'industrie brassicole canadienne puisque FEMSA a conclu une entente avec l'autre grande brasserie américaine, Miller Brewing Co, et le groupe canadien Labatt.

Il est à noter que cette expansion des échanges agricoles entre les États-Unis et le Mexique a un caractère général et qu'elle s'est accompagnée d'un important flux d'investissements américains dans les industries agroalimentaires mexicaines : de 2,3 milliards de dollars en 1993, ils sont passés à 5,7 en 2000 concernant surtout les secteurs de la seconde transformation. Pour le Canada, on est passé durant cette période de 0,4 à 2 milliards (Hufbauer *et al.* 2004).

Derrière ces flux financiers et de marchandises se trouve la stratégie des firmes multinationales comme le montre cet exemple, et l'on sait que ces firmes réalisent, selon la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), les deux tiers du commerce international. En France, l'excédent de la balance commerciale agroalimentaire, souvent attribué à la compétitivité prix des produits de base, dépend en fait des entreprises multinationales. Cet excédent s'est accentué entre 1993 et 1999, performance due aux entreprises à capitaux français (Chevassus et Galliano 2004).

Contrairement à ce que l'on pensait dans les années 1970, le développement de l'investissement étranger n'a pas réduit le commerce international des produits. Les analyses prévoient que l'intégration régionale, en Europe notamment, allait encourager la concentration de la production dans le pays d'origine des firmes multinationales, celles-ci exportant les produits plutôt que de produire à l'étranger. Il n'en a rien été : le commerce et l'investissement apparaissent liés. Quand les firmes basées aux États-Unis accroissent leurs investissements à l'étranger, les exportations agroalimentaires tendent aussi à s'accroître, sauf lorsque le pays d'accueil a les

capacités nécessaires pour fournir les intrants. En Europe, dans les années 1990, la demande à l'exportation a pris le relais de la demande intérieure et a largement contribué à tirer la demande globale des industries agroalimentaires.

Mais une des particularités des firmes multinationales est le fait qu'une part importante des échanges extérieurs, plus de 27 % en France en 1999, sont en fait des échanges intra-firmes. On remarque aussi que le commerce intra-firmes des groupes français, pour leurs achats, se fait presque intégralement entre filiales localisées en Europe (Chevassus-Lozza et Galliano 2004). Ce commerce tend à croître en particulier quand les multinationales essaient de valoriser leurs avantages comparatifs, de se protéger contre la concurrence ou d'exploiter des économies d'échelle. Ainsi, le commerce intra-firmes serait un moyen de créer ou de conserver un avantage monopolistique, d'élever des barrières à l'entrée sur un marché ou d'optimiser la gestion financière du groupe.

Alors que l'industrie agroalimentaire est souvent considérée comme une industrie à faible technologie, certaines études (Connor 1981) montrent que la rentabilité et la croissance des entreprises de ce secteur dépendent en grande partie de leur capacité à innover. Les entreprises ayant la plus forte croissance sont relativement plus petites et plus intensives en capital. Elles ont investi dans les activités à fort contenu technologique, comme les biotechnologies, ou sont spécialisées dans les services aux agriculteurs. Elles ont évité les diversifications dans la distribution ou d'autres activités industrielles. Ce qui paraît favoriser la croissance, c'est une attention particulière à l'équilibre entre le développement du réseau international et les activités domestiques (Anastassopoulos et Rama 2005).

Toutefois, il semble qu'il faille un marché domestique suffisamment important pour que des firmes agro-industrielles puissent émerger comme pourraient le montrer *a contrario* les exemples de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande (Pritchard 2005). De ce point de vue, l'existence du marché unique en Europe constitue une base essentielle dans l'effort de valorisation d'une marque par le biais d'une politique publicitaire à l'échelle communautaire et de la valorisation des économies d'échelle.

D'autres études (Alfranca *et al.* 2005) soutiennent que la production mondiale agroalimentaire et l'innovation dans ce secteur sont conduites par un petit groupe de firmes multinationales dont la recherche reste faite pour l'essentiel dans des laboratoires localisés dans leur pays d'origine. Selon ces auteurs, la moitié environ des innovations proviennent de ces entreprises, alors qu'elles ne représentent que 38 % de la production. Une seule firme peut même être la source essentielle de l'innovation dans un sous-secteur ou dans un pays. Ainsi, Unilever détenait, sur la période 1969-1988, la moitié des brevets déposés dans le secteur des huiles et corps gras en Espagne.

On note également que les entreprises européennes implantent plus souvent leurs centres de recherche à l'étranger (aux États-Unis principalement) que les entreprises nord-américaines. Dans la mesure où l'innovation est fonction de la capitalisation des connaissances dans le secteur agroalimentaire, le niveau d'innovation dépend de l'historique.

Ce bref panorama met en évidence le rôle clé des IAA dans le commerce des produits agroalimentaires et indirectement dans la structuration des filières. Trois points émergent :

- l'importance du marché intérieur, la question étant aujourd'hui de savoir si le marché français est d'une taille suffisante ou s'il faut considérer l'UE-25 ;
- le rôle de la recherche-développement, moteur de l'innovation en vue d'un positionnement sur les segments à forte valeur ajoutée ;
- l'importance du problème commercial qui passe par l'existence de marques fortes, et donc d'une politique publicitaire.

Quelles perspectives ?

La première vague de libéralisation, amorcée avec les accords du cycle d'Uruguay, a effectivement affaibli la position européenne, et plus particulièrement celle de la France, pour les produits de base bénéficiant d'un soutien conséquent – encore que la baisse du prix des céréales (35 % en trois campagnes à partir de 1993-1994) ait permis de restaurer leur compétitivité vis-à-vis des produits de substitution des

céréales. Cela amène à se poser la question des distorsions induites par la PAC en France entre produits bruts et biens transformés, biaisant ainsi le mécanisme de spécialisation (Mahé et Ortolano-Magné 2001).

Mais, au-delà de cet effet, les mécanismes d'adaptation des filières à l'ouverture des marchés sont complexes. L'impact de la libéralisation repose sur la prise en compte des interdépendances entre les différentes étapes. L'ouverture des marchés va avoir deux conséquences différentes : une tendance des prix à la baisse pour les produits visés par la libéralisation, une modification des spécialisations internationales en raison de la disparition progressive de spécialisations « artificielles ».

Pour l'ensemble d'une filière, les répercussions vont donc être multiples. On peut en effet poser que la spécialisation de certaines IAA s'explique, historiquement, par l'existence d'avantages comparatifs dans la production des intrants. Jusqu'ici, certaines transformations ne sont pas réalisées dans des pays producteurs essentiellement en raison de retards techniques (cas de l'Afrique), ce qui rend impossible l'entrée sur le marché de nouveaux producteurs. Or la montée technologique de certains pays (Brésil, Inde, Chine, etc.) rend vraisemblable le développement à terme d'un appareil de transformation compétitif.

Mais les formes de l'adaptation en Europe et en France vont changer selon la nature des produits de base et, dans ce domaine, on peut opposer les biens banals facilement substituables selon leur origine aux produits de qualité attachés à un terroir ou à un savoir-faire. Toutefois, comme le montre l'exemple des produits de qualité à appellation contrôlée, comme les vins, une insuffisante lisibilité des étiquettes et des prix peu concurrentiels peuvent se révéler un obstacle sur les marchés internationaux.

Le véritable défi posé à la France et à l'Europe réside dans l'aptitude à la différenciation des produits, en s'appuyant sur la recherche-développement, en fonction des évolutions de la demande intérieure et extérieure. Selon la capacité d'adaptation aux nouvelles conditions du marché, on peut envisager de manière schématique trois scénarios possibles.

– Scénario que l'on pourrait qualifier de catastrophique : Les pays émergents qui peuvent développer leur agriculture soit grâce à leurs ressources naturelles, comme l'Amérique du Sud, soit grâce à leurs marges de progrès, comme l'Inde, donnent naissance à des IAA capables de mettre sur le marché international des produits transformés répondant aux normes de qualité standard et peu chers. De plus, les grands groupes agroalimentaires européens jouent le jeu de la délocalisation. C'est grossièrement le schéma que l'on connaît avec la viande de volaille. Ne restent alors « chez nous » que des productions correspondant à nos spécificités alimentaires (le roquefort par exemple) ou des produits qui bénéficient d'un monopole mondial de fait, comme le champagne.

– Scénario intermédiaire : Les IAA européennes disposent d'une avance technologique (R&D suffisante) telle que les IAA étrangères ne peuvent se développer, mais les groupes agroalimentaires s'approvisionnent au moindre coût auprès des grands pays exportateurs. Cela induit un effacement de l'agriculture traditionnelle et une relocalisation interne des IAA qui n'ont plus de raison de rester à proximité des zones de production. Elles vont plutôt s'implanter à proximité des ports pour limiter les coûts de transport, participant ainsi au dépérissement du rural profond.

Un tel schéma peut être freiné par l'existence de groupes coopératifs qui gardent une relation de proximité avec les adhérents et qui ont une politique active de valorisation de la matière première, comme Sodiaal avec Yoplait. Mais on sait qu'en France, traditionnellement, les coopératives sont cantonnées dans les activités amont plutôt que dans la transformation, à l'image du secteur des céréales où elles assurent 70 % de la collecte et seulement 22 % des activités de meunerie (Ruffio 2005).

– Scénario optimiste : Il existe des groupes agro-industriels puissants, multinationales ou coopératives qui, jouant la traçabilité, gardent un lien fort avec le territoire pour répondre aux nouvelles attentes des consommateurs (sécurité sanitaire et environnement). Les différences dans les coûts de la matière première ne sont pas suffisantes pour s'approvisionner prioritairement à l'étranger, surtout quand il s'agit de biens élaborés.

Seules sont touchées les productions « banales » s'apparentant à des matières premières qui sont en concurrence frontale avec les biens importés à bas coût. Dans ce contexte, les effets de la mondialisation sont fortement atténués.

Sans vouloir trancher de manière abrupte on voit, selon les études partielles dont on dispose, qu'il y a une certaine faculté d'adaptation de nos filières aux nouvelles demandes du consommateur, notamment du consommateur européen. La taille du marché communautaire est un atout de poids dans l'élaboration ou le développement de filières agroalimentaires suffisamment solides et innovantes susceptibles d'occuper de solides positions internationales. Le scénario optimiste, qui suppose néanmoins une stratégie offensive, apparaît donc assez raisonnable, à condition d'avoir des politiques économiques d'accompagnement.

Références bibliographiques

Alfranca, O., R. Rama, N. von Tuzelmann (2005), « Innovation in Food and Beverage Multinationals », in R. Rama (dir.), *Multinational Agribusinesses*, New York, Food Product Press.

Anastassopoulos, G. et R. Rama (2005), « The Performance of Multinational Agribusinesses : Effect of product and geographical diversification », in R. Rama (dir.), *Multinational Agribusinesses*, New York, Food Product Press.

Bouamra-Mechemache, Z., J.-P. Chavas, T. Cox et V. Réquillart (2002), « EU dairy policy reform and future WTO negotiations : A spatial equilibrium analysis », *Journal of Agricultural Economics*, vol. 53, n° 2, p. 4-29.

Bouamra-Mechemache, Z., H. Hadj. Ali-Kein et V. Réquillart (2004), « L'impact de l'accord de Luxembourg sur les marchés du lait et des produits laitiers », *La Revue de l'Observatoire des IAA*, n° 72, p. 22-27.

Chevassus-Lozza, E. et D. Galliano (2004), « Les échanges internationaux au sein des groupes de l'agroalimentaire français : déterminants et évolution dans le contexte du marché unique européen », juillet, 21 pages.

Connor, J.-M. (1981), « Food product proliferation : A market structure analysis », *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 10, n° 1.

Debailleul, G. (2005), « ALENA et agriculture : Accord de libre-échange ou intégration économique autour des États-Unis ? », *Deméter 2006. Économie et stratégies agricoles*, p. 207-280.

Gallezot, J. (2003), « La progressivité tarifaire de l'UE vis-à-vis des produits agricoles et agroalimentaires. Analyse de la situation d'ensemble et cas des produits d'intérêt pour les pays en développement », janvier, 78 pages.

De Gorter, H, M. Ingco et L. Ignacio (2004), « Market access : Economics and the effects of policy instruments », *in Agriculture and the WTO*, New York, The World Bank/Oxford University Press.

Hufbauer, G., J. Schott et Y. Wong (2004), « North American Agriculture under NAFTA », 12 juin, 87 pages.

Mahé, L. et F. Ortolo-Magné (2001), *Politique agricole. Un modèle européen*, Groupe d'économie mondiale, Paris, Presses de Sciences Po.

Monceau, M. (1999), « La demande de produits agricoles et des IAA stimulée par les exportations : le rôle majeur de la PAC », *Économie et statistique*, n° 329-330.

Pritchard, B. (2005), « The Internationalization Paths of Australian and New Zealand Food Multinational Enterprises », *in* R. Rama (dir.), *Multinational Agribusinesses*, New York, Food Product Press.

Ruffio, Ph. (2005), « Évolutions et stratégies des groupes coopératifs », *La Revue de l'Observatoire des IAA*, n° 76, janvier.

Thomas, G. (2005), « Échanges extérieurs de la France en produits agroalimentaires. Analyse des évolutions depuis 1988 », INSEE, Direction des statistiques d'entreprises, Département industrie et agriculture, n° E2005/02.

Tokarick, S. (2005), « Who bears the cost of agricultural support in OECD countries ? », *World Economy*, vol. 28, n° 4, p. 573-593.

Quelles conséquences sur l'agriculture européenne des décisions de l'Organisation mondiale du commerce ?

BRUNO HENRY DE FRAHAN¹

Le document final résultant de la conférence ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à Hong-Kong de décembre 2005 permet de relancer les négociations quant à une plus grande libéralisation du commerce des produits agricoles tout en tenant compte des spécificités des pays en développement. Cet article examine les conséquences d'une plus grande ouverture des marchés pour l'agriculture européenne. Comme le cycle de Doha est également dédié au développement, une attention particulière est portée sur les effets possibles sur les pays en développement.

Parmi les trois volets au centre des négociations, l'accès aux marchés, la concurrence internationale et le soutien interne, cet article se concentre sur le premier. Les négociations sur l'accès aux marchés sont en effet les plus prometteuses en termes d'accroissement des échanges et de gains économiques dont pourraient bénéficier tant les pays importateurs que les pays exportateurs. C'est aussi sur ce volet de négociations que se focalisent, d'une part, les pays

1. Bruno Henry de Frahan est professeur d'économie et de politique agricole à l'Université catholique de Louvain (Belgique).

émergents à vocation exportatrice regroupés au sein du Groupe des vingt (G20²) mené par le Brésil, l'Inde, la Chine et l'Afrique du Sud et, d'autre part, les pays développés tels que les États-Unis mais aussi le Canada, l'Australie et la Nouvelle-Zélande regroupés au sein du groupe dit de Cairns³.

Les enjeux sur ce volet sont tels que la conférence ministérielle de Hong-Kong fut incapable de se mettre d'accord sur l'ampleur des réductions tarifaires. L'accord de décembre 2005 a tout simplement retenu de continuer la négociation sur la base d'une structuration des abaissements tarifaires en quatre bandes à l'intérieur desquelles s'opéreraient des réductions linéaires (OMC 2005b). Cet accord a aussi reconnu la nécessité de convenir d'un traitement pour les produits sensibles. Pour les pays en développement, il a également retenu une structuration en quatre bandes mais avec des taux de réduction moins élevés. Ces taux pourraient être des deux tiers environ de ceux qui seraient appliqués aux pays développés. L'accord a prévu que ces pays aient la flexibilité de désigner eux-mêmes un nombre approprié de lignes tarifaires comme produits spéciaux et le droit de recourir à un mécanisme de sauvegarde spéciale.

Parmi les différentes composantes du deuxième volet de négociations, l'Union européenne (UE), qui reste la seule à recourir épisodiquement aux subventions à l'exportation, a accepté, on le sait, le principe de leur élimination pour la fin de 2013 (OMC 2005b). Il reste à se mettre d'accord pour la fin avril 2006 sur tous les éléments des disciplines relatives aux crédits à l'exportation et à leurs garanties et programmes d'assurance, aux entreprises commerciales d'État exportatrices et à l'aide alimentaire. En ce qui concerne les crédits à

2. Outre les membres du G8 (Allemagne, Canada, États-Unis, France, Italie, Japon, Royaume-Uni, Russie), le G20 comprend les pays suivants : Afrique du Sud, Arabie Saoudite, Argentine, Australie, Brésil, Chine, Corée du Sud, Inde, Indonésie, Mexique, Turquie, ainsi que la Commission européenne. Le directeur général du FMI et le président de la Banque mondiale participent aux discussions (NDLR).

3. Le groupe de Cairns, constitué en 1986 en Australie, rassemble 17 pays agro-exportateurs (Afrique du Sud, Argentine, Australie, Bolivie, Brésil, Canada, Chili, Colombie, Costa Rica, Guatemala, Indonésie, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Paraguay, Philippines, Thaïlande, Uruguay) dont l'objectif était de faire de l'agriculture une priorité des négociations commerciales internationales (NDLR).

l'exportation, leurs garanties et leurs programmes d'assurance qui sont principalement utilisés par les États-Unis, il a été convenu que ces crédits seraient remboursés dans les 180 jours et compatibles avec le marché et les conditions commerciales. Il a aussi été convenu d'étendre les disciplines relatives aux entreprises commerciales d'État exportatrices qui sont présentes en Australie, au Canada et en Nouvelle-Zélande, de sorte que ces entreprises ne puissent contourner les mesures relatives aux subventions à l'exportation, au financement par les pouvoirs publics et à la garantie contre les pertes. En matière d'aide alimentaire, a été réaffirmée la volonté de maintenir un niveau adéquat, de prendre en compte les intérêts des pays bénéficiaires et d'éviter toute faille permettant la poursuite du subventionnement des exportations.

La réduction du soutien interne reste toutefois une préoccupation majeure des pays les moins avancés (PMA) qui disent être incapables de concurrencer sur le marché mondial des productions agricoles bénéficiant de subventions directes importantes dans certains pays développés tels que l'UE et les États-Unis. L'accord de Hong-Kong a confirmé le principe d'une structuration en trois bandes pour les réductions du soutien interne total consolidé avec des abaissements linéaires plus élevés dans les bandes supérieures (OMC 2005b). L'UE se retrouve dans la bande la plus élevée, les États-Unis et le Japon dans la bande du milieu et tous les autres pays membres dans la bande inférieure. L'accord de Hong-Kong s'est toutefois gardé de préciser les seuils de ces trois bandes et les réductions tarifaires dans chacune de ces trois bandes.

Les négociations en cours sur l'accès aux marchés agroalimentaires sont toutefois peu transparentes quand on sait que celles-ci sont conduites non pas sur la base des niveaux de droits de douane effectivement appliqués mais en se référant aux droits de douane théoriques que les pays membres de l'OMC se sont engagés à ne pas dépasser lors du cycle précédent de négociations d'Uruguay. Ces droits dits consolidés sont souvent très supérieurs aux taux effectivement appliqués, particulièrement par les pays en développement. En outre, les pays les plus protectionnistes tentent d'ajouter

un ensemble d'exceptions et d'exemptions en vue de neutraliser les effets éventuels d'une baisse de la protection tarifaire sur certains produits dits sensibles. Sur ce volet, par exemple, bien qu'ambitieuse à première vue, la proposition européenne d'octobre 2005 de réduire de 46 % en moyenne ses droits de douane consolidés mais de 60 % ses droits de douane les plus élevés affecterait peu l'accès à ses marchés. On peut donc comprendre les critiques de certains pays émergents et développés à vocation exportatrice qui attendent une ouverture substantielle du marché européen allant au-delà de l'ouverture déjà acquise par la dernière réforme de la politique agricole commune (PAC).

Toutefois, pour les pays en développement qui bénéficient déjà d'un accès préférentiel sur les marchés des pays développés à travers le système des préférences généralisé (SPG) ou d'accords commerciaux préférentiels, une plus grande ouverture ces marchés garde un caractère théorique. Ainsi, avant l'accord de Hong-Kong, ces pays en développement regroupés au sein du Groupe des quatre-vingt-dix (G90) craignaient de voir leurs préférences s'éroder en faveur d'autres pays développés ou émergents comme le Brésil dont les capacités de développer ses exportations agricoles sont considérables (OCDE 2005).

Une possibilité pour éviter une telle érosion était donc d'accentuer et d'élargir les préférences accordées à ces pays en développement de la part non seulement des pays développés mais aussi des pays émergents. À cet égard, l'initiative européenne « Tout sauf les armes » (TSA), qui élimine toutes les protections douanières européennes vis-à-vis des importations des PMA, permet de sauvegarder un certain degré de préférence commerciale vis-à-vis de ces pays. Prenant ce problème en compte, l'accord de Hong-Kong a généralisé ce concept de TSA à l'ensemble des pays développés à partir de 2008 (OMC 2005b). Les États-Unis, le Japon et la Suisse ont toutefois demandé d'exempter de ce concept 3 % de leurs lignes tarifaires.

Une autre possibilité pour certains de ces pays en développement était de les mettre dans des conditions telles qu'ils pussent mieux exploiter les préférences commerciales dont ils

bénéficient déjà. Relâcher les conditions les plus restrictives qui gouvernent l'éligibilité à ces préférences, par exemple en simplifiant et rendant plus transparentes les règles d'origine, et accroître l'assistance technique et financière visant à faciliter leurs exportations sont des intentions qu'a reprises l'accord de Hong-Kong (OMC 2005b).

Par rapport aux produits manufacturés, il semble toutefois que les préférences commerciales qu'accordent l'UE et les États-Unis aux produits agroalimentaires des pays en développement soient mieux utilisées (Bureau *et al.* 2005). Pour ces produits, le respect des règles d'origine paraît moins contraignant. Par contre, le respect des normes techniques, sanitaires et phytosanitaires et le manque d'infrastructure et de ressources humaines et financières seraient davantage responsables de la sous-exploitation des préférences commerciales.

Pour mieux apprécier les enjeux de l'accès aux marchés agroalimentaires, la première section montre et commente la structure de la protection agricole des principaux pays en mettant en évidence les marges tarifaires entre les droits consolidés et les droits appliqués, d'une part, et l'ampleur des préférences tarifaires, d'autre part. Pour identifier les sources de gains économiques d'une libéralisation des échanges, la deuxième section donne et interprète les résultats de simulation d'une élimination complète de la protection sur les produits agricoles et manufacturés. Enfin, pour anticiper les effets économiques qui résulteraient d'un accord au cycle de Doha pour le développement, la troisième section donne et compare les résultats de simulation de différentes variantes de libéralisation des échanges établies sur la base des négociations en cours. La dernière section conclut avec quelques réflexions.

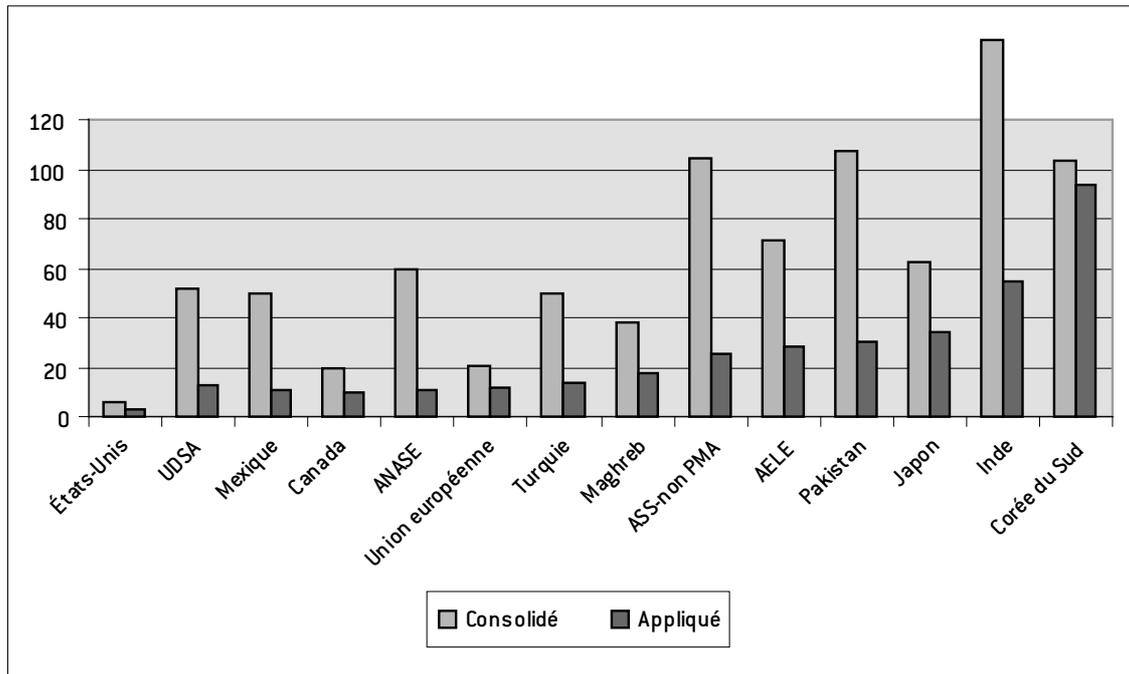
Les développements concernant la structure de la protection agricole exploitent principalement une étude du Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII) (Jean *et al.* 2005). Par ailleurs, sont utilisés les résultats de simulation d'une étude récente de la Banque mondiale (Anderson *et al.* 2005) pour évaluer les conséquences possibles de différents scénarios de libéralisation des échanges agroalimentaires.

Panorama sur la structure de la protection agricole

Comme le montre la figure 1, les droits réellement appliqués par un pays peuvent être bien inférieurs aux droits consolidés auprès de l'OMC par ce même pays (Jean *et al.* 2005). Ces différences entre droits consolidés et droits appliqués, appelées marges de consolidation, peuvent être particulièrement élevées pour les pays en développement comme l'Inde, le Pakistan, l'Afrique subsaharienne (ASS), la Turquie, l'Association des nations du Sud-Est asiatique (ANASE), le Mexique et l'Union douanière sud-africaine (UDSA). Elles sont relativement moindres mais restent importantes pour les pays développés comme le Japon, ceux de l'Association européenne de libre-échange (AELE), l'UE et les États-Unis. Ces marges de consolidation ont des conséquences pratiques très importantes puisque, plus elles sont élevées, plus le pays peut accepter une forte baisse de ses droits de douane sans qu'il y ait de conséquences sensibles sur sa protection. Comme la marge de consolidation moyenne de l'UE est relativement faible par rapport à celles des autres pays, une baisse des droits consolidés affectera plus immédiatement l'Europe que les autres pays. Selon l'étude de la Banque mondiale (Anderson *et al.* 2005), il faudrait toutefois une baisse minimale de plus de 75 % des droits consolidés les plus élevés et une limite stricte sur les exceptions et les exemptions à cette baisse pour que le marché européen commence à s'ouvrir aux importations des pays tiers.

Le tableau 1 montre que l'UE protège de nombreux produits particulièrement le riz brut et transformé, le sucre, la viande, les produits laitiers, les produits à base de la viande, et les animaux vivants (Bureau *et al.* 2005). C'est pourquoi l'UE insiste pour qu'une liste importante de produits dits sensibles, tels ceux-là, puisse échapper en partie à la réduction tarifaire. À cet effet, la proposition européenne d'octobre 2005 demande que cette liste puisse inclure 8 % du nombre total des lignes tarifaires des produits agroalimentaires, soit 180 lignes tarifaires. La définition d'une telle liste est toutefois sujette à controverses et a des conséquences importantes sur la baisse réelle de la protection, comme on le verra plus loin.

Figure 1 : Protection consolidée et protection appliquée
(moyenne pour l'agriculture, EAV en %)



Note : L'équivalent *ad valorem* (EAV) exprime le montant de la taxe en pourcentage de la valeur unitaire du produit. C'est l'équivalent en termes de pourcentage des tarifs spécifiques et des tarifs mixtes ou composites (NDLR).

Source : Jean *et al.* (2005).

Ce tableau 1 montre que les États-Unis protègent en moyenne trois fois moins leur secteur agroalimentaire que l'UE. La protection américaine est concentrée sur quelques denrées : sucre et produits laitiers. Il est instructif d'observer que les pays développés du groupe de Cairns prônant le libre-échange soutiennent en moyenne deux fois plus leur secteur agroalimentaire que les États-Unis. La protection de ce groupe vise les produits laitiers et les produits à base de viande. Enfin, comme on le sait, les pays de l'AELE protègent plus lourdement leur secteur agroalimentaire que l'UE, en particulier la viande, les produits à base de viande, les produits laitiers, les céréales et les animaux vivants. Quant aux pays asiatiques développés, ils assurent une forte protection étendue au riz brut et transformé, au sucre, aux céréales, aux oléagineux, aux produits laitiers et aux produits à base de viande.

En raison des préférences commerciales, ces droits tarifaires diffèrent toutefois selon les origines (Bureau

Tableau 1. Droits moyens appliqués par sous-secteur agricole (EAV en %)

Sous-secteurs	UE-25	États-Unis	Pays développés d'Asie	AELE	Pays développés du groupe de Cairns
Riz brut	62,9	4,6	289,9	12,3	0,0
Riz transformé	138,1	4,9	314,0	11,6	0,0
Céréales secondaires	24,3	1,1	83,9	82,6	0,1
Blé	0,5	2,4	69,2	134,4	1,2
Sucre	128,5	34,8	120,4	48,2	3,5
Oléagineux	0,0	4,3	62,4	38,5	0,1
Animaux vivants	36,2	0,1	20,4	53,6	0,0
Produits animaux	4,3	0,6	9,9	33,7	8,3
Viande	62,8	3,2	25,2	177,6	5,9
Produits de la viande	20,0	3,6	31,8	167,9	30,4
Produits laitiers	39,6	18,8	40,2	91,7	76,6
Fibres	0,0	1,6	0,2	0,0	0,0
Fruits et légumes	17,9	2,7	17,1	31,8	1,7
Autres cultures	2,3	2,7	3,7	20,0	1,4
Graisses	4,6	3,5	4,2	36,2	2,1
Boissons et tabac	13,7	2,4	13,1	15,9	7,2
Alimentation	10,1	4,2	12,6	20,8	6,8
Agroalimentaire total	16,7	4,7	22,5	47,7	10,8

Source : Bureau *et al.* (2005).

et al. 2005). Le tableau 2 montre que, de la part de l'UE, les exportations des pays de l'Afrique subsaharienne et de la Méditerranée sont confrontées à une protection moyenne de l'ordre de 7 % alors que celles des pays développés et en développement du groupe de Cairns sont respectivement confrontées à une protection moyenne de 26 % et de 18 %. Une telle discrimination en faveur des importations des pays de l'Afrique subsaharienne et de la Méditerranée s'observe également de la part des pays de l'AELE, des pays asiatiques développés et des pays développés du groupe de Cairns, mais curieusement pas aux États-Unis. Comme, d'une part, les droits de l'UE sont en moyenne plus élevés vis-à-vis des pays développés du groupe des Cairns et que, d'autre part, les droits des pays de ce groupe sont également en moyenne plus élevés vis-à-vis de l'UE, il y a sans doute là des opportunités de concessions intéressantes à explorer.

Qu'une baisse de la protection de l'UE, par exemple, puisse éroder les préférences commerciales dont bénéficient les pays de l'Afrique subsaharienne et de la Méditerranée, requiert toutefois une analyse plus fine de la structure des échanges. En effet, les exportations en provenance de ces pays vers l'UE ne couvrent pas nécessairement les mêmes sous-secteurs agroalimentaires que celles en provenance des pays du groupe de Cairns puisque les premières sont davantage concentrées sur les produits tropicaux, les fruits, les légumes et les huiles végétales alors que les dernières sont davantage concentrées sur les céréales, les oléagineux et les produits de la viande et du lait. Le sucre et la banane peuvent être effectivement des produits communs d'exportation mais leurs échanges sont régis par des accords commerciaux préférentiels exceptionnellement favorables aux pays de l'Afrique subsaharienne sous la convention de Cotonou avec les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) et, plus récemment, sous l'initiative européenne TSA avec les PMA. Toutefois, l'analyse de Bouët *et al.* (2005) montre qu'il conviendrait d'être particulièrement attentif à l'érosion des préférences tarifaires pour un nombre limité de pays africains et caraïbes pour lesquels la spécialisation à l'exportation est largement façonnée par les préférences obtenues à travers la convention de Cotonou et aussi l'Initiative du bassin caraïbe (IBC) des États-Unis. Les exportations de sucre, bananes, produits à base de viande, textiles et habillement jouent un rôle central pour ces pays. Ces auteurs concluent qu'il faudrait veiller à ce que ces derniers puissent bénéficier d'une assistance particulière sous forme d'aide pour le commerce en vue d'élargir et de diversifier leurs exportations et d'affronter les coûts d'ajustements transitoires.

Alors que, globalement, la protection tarifaire a légèrement diminué ces dernières années en raison de certaines réformes internes, d'accords préférentiels régionaux et de l'accession d'une dizaine de pays à l'OMC (Chine, Égypte, Inde, Iran, Pakistan, Tunisie et Zimbabwe notamment), le rapport 2005 de la Banque mondiale (World Bank 2005) montre que la protection non tarifaire a, par contre, augmenté en raison d'un recours plus systématique à des licences d'importation et à des mesures antidumping et de sauvegarde. Par exemple, les

Tableau 2. Droits bilatéraux moyens appliqués dans le secteur agricole
(EAV en %)

Droits appliqués Appliqués à	Droits appliqués				
	UE-25	États-Unis	Pays développés d'Asie	AELE	Pays développés du groupe de Cairns
UE-25	–	5,8	22,2	52,0	15,7
États-Unis	16,2	–	28,9	57,9	5,1
Pays développés d'Asie	12,5	3,7	–	17,9	6,2
AELE	7,9	3,9	11,6	–	10,6
Pays développés du groupe de Cairns	25,9	3,4	24,9	79,8	–
Pays méditerranéens	7,3	4,0	14,1	25,7	3,7
Afrique subsaharienne	6,7	3,0	12,0	8,9	0,7
Pays en développement du groupe de Cairns	18,3	3,8	24,0	34,7	5,9
Chine	13,5	5,1	21,7	36,7	8,7
Asie du Sud	14,4	1,8	33,7	21,9	1,8
Reste du monde	15,1	2,1	17,4	25,8	2,6
Moyenne	16,7	4,7	22,5	47,7	10,8

Source : Bureau *et al.* (2005).

licences d'importation sont souvent associées à des exigences réglementaires reprenant des normes de santé et de sécurité qui s'appliquent tant sur les produits importés que sur les produits locaux. Les coûts supplémentaires qui en découlent peuvent peser davantage sur certains pays en fonction de la composition de leurs exportations et de leur facilité à satisfaire ces normes. Bien qu'elles ne soient pas discriminatoires, ces normes peuvent donc augmenter les coûts d'entrée de certains pays, généralement en développement, sur les marchés importateurs.

Les pays en développement ont tendance à recourir plus fréquemment aux mesures non tarifaires. Converties en équivalents tarifaires, ces mesures sont toutefois plus importantes pour les pays développés, particulièrement pour ce qui est des produits agroalimentaires. Utilisant l'indice global de restriction aux échanges, qui intègre l'ensemble des mesures tarifaires et non tarifaires, le même rapport de la Banque mondiale (World Bank 2005) montre qu'effectivement la contribution des mesures non tarifaires au niveau total de protection augmente en fonction de la richesse du pays

mesurée en termes de produit intérieur brut (PIB) par habitant. Ce rapport montre également que plus un pays est pauvre, plus la protection totale qu'il impose sur ses importations est élevée mais aussi plus la protection que lui impose le reste du monde sur ses propres exportations est élevée.

Effets potentiels d'une élimination de la protection sur les produits agricoles et manufacturés

Les effets économiques de différents scénarios d'ouverture des marchés repris dans cette section et la suivante sont obtenus à partir du modèle d'équilibre général calculable de la Banque mondiale LINKAGE⁴. Il s'agit d'un modèle dynamique récursif permettant d'intégrer la croissance de la population et de la main-d'œuvre, l'accumulation du capital par l'épargne et le progrès technique intensif en main-d'œuvre. Il ne prend toutefois pas en compte le pouvoir que peuvent exercer des opérateurs sur certains marchés, ni les coûts d'ajustement nécessaires pour atteindre les nouveaux équilibres de marché, ni les gains dynamiques de productivité suscités par l'ouverture aux échanges. Les limites de ce modèle conduisent à sous-estimer les effets économiques obtenus. Ce modèle exploite la nouvelle base de données (version 6.05) fournie par le Global Trade Analysis Project (GTAP) qui emprunte notamment aux travaux du CEPII et du Centre du commerce international (CCI⁵) les données sur la protection bilatérale comprenant les préférences réciproques et non réciproques, les droits de douane spécifiques et composés, certaines barrières non tarifaires tels les contingents tarifaires, les dernières réformes de la période 1997-2001 telles les dernières mesures résultant de l'accord du cycle précédent d'Uruguay et les mesures d'accession des nouveaux pays adhérents à l'OMC, en particulier la Chine.

4. Pour plus de détails sur ce modèle et la base de données qu'il utilise, voir Van der Mensbrugge (2004a, b).

5. Le CCI (ou International Trade Centre, ITC) est l'agence de coopération technique de la Conférence des Nations unies pour le commerce et le développement (CNUCED) et de l'OMC dans les domaines opérationnels et orientés vers les entreprises pour le développement du commerce (NDLR).

Une libéralisation complète des échanges des produits agricoles et manufacturés accompagnée d'une élimination de toutes les subventions à caractère distorsif augmenterait le bien-être mondial de 280 milliards de dollars d'ici 2015 (Anderson *et al.* 2005). Sur ce total, 63 % seraient attribuables à l'agriculture. L'essentiel des gains concernant l'agriculture (93 %) provient d'un meilleur accès aux marchés. L'élimination des subventions agricoles internes et des restitutions à l'exportation ne contribuerait que pour une faible part (7 %). C'est pourquoi l'accès aux marchés agroalimentaires des pays les plus protectionnistes est devenu l'enjeu fondamental dont dépendent les négociations sur les autres domaines : accès aux marchés non agricoles, services, facilitation des échanges, traitement spécial et différencié pour les pays en développement et les moins avancés, et les droits de propriété intellectuelle relatifs au commerce.

Les gains en bien-être iraient pour 202 milliards de dollars aux pays développés et pour 85 milliards de dollars aux pays en développement⁶. En termes relatifs toutefois, l'augmentation par rapport au revenu de l'année 2015 de référence serait de 0,8 % pour les pays en développement et de 0,6 % pour les pays développés. Cette augmentation est relativement plus forte pour les pays en développement car le démantèlement de leur protection tarifaire, plus élevée que celle des pays développés, dégagerait des gains importants en efficacité dans la production et la consommation. Par ailleurs, malgré les préférences tarifaires dont bénéficient certains de ces pays en développement, le démantèlement de la protection tarifaire stimulerait davantage leurs exportations qui sont généralement concentrées sur les produits agricoles et les textiles et, donc, confrontées à une plus grande protection tarifaire, que les exportations des pays développés qui sont concentrées sur les produits manufacturés moins protégés. Cette augmentation en bien-être dépend presque autant de la libéralisation des échanges des produits agricoles et

6. Quand il s'agit des résultats de l'étude de la Banque mondiale, les pays en développement couvrent les pays tels que définis par la Banque et non par l'OMC, excluant alors les pays comme Hong-Kong, Singapour, la Corée du Sud et Taiwan.

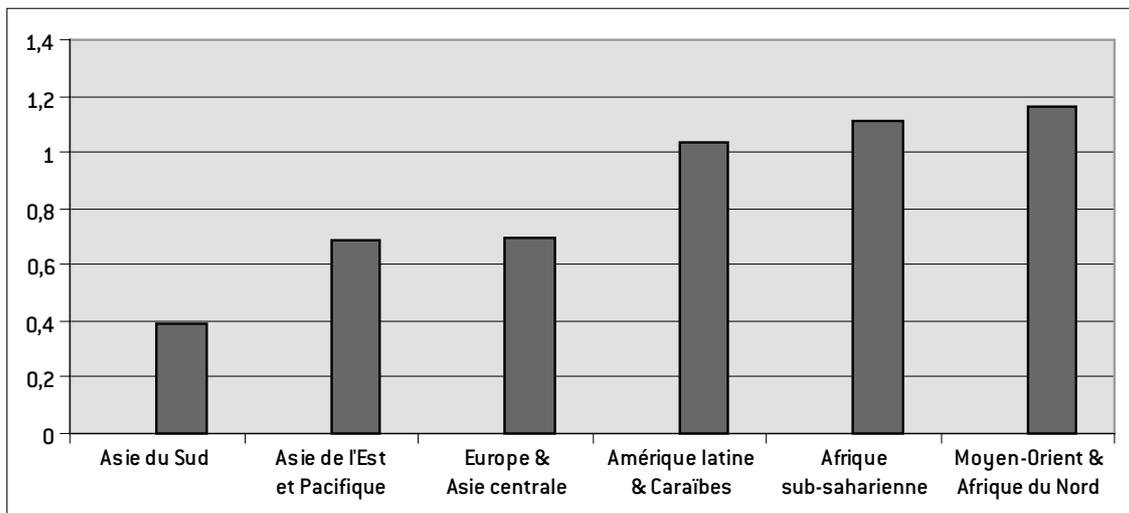
manufacturés entre pays en développement qu'entre pays en développement et pays développés.

Parmi les pays en développement, les gains les plus élevés concernent l'Afrique subsaharienne (5 milliards de dollars soit une augmentation de 1,1 % en bien-être), puis les pays du Moyen-Orient de l'Afrique du Nord (figure 2). L'augmentation en bien-être des pays d'Amérique latine et des Caraïbes serait de 1 % et celle des pays asiatiques entre 0,4 et 0,7 %. Parmi les pays développés, le gain en bien-être de l'ensemble formé de l'UE et de l'AELE serait de 65 milliards de dollars correspondant à une augmentation de 0,6 % en bien-être (figure 3). L'augmentation serait plus élevée pour la Corée du Sud, Taiwan, le Japon, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, mais plus faible pour les États-Unis et le Canada. Ces gains en bien-être correspondent à des gains en revenus réels. Dans le cas de marchés qui s'ouvrent à de nouvelles importations, ces gains en revenus réels résultent d'une meilleure efficacité dans l'allocation des ressources et d'une augmentation de la consommation interne à prix plus faibles. Dans le cas de marchés qui accèdent à de nouveaux débouchés, ces gains résultent d'une augmentation des exportations et d'une amélioration des termes de l'échange.

La production agricole des pays en développement augmenterait de 2 %, les pays d'Amérique latine et des Caraïbes étant nettement bénéficiaires, alors que la production des autres régions en développement baisserait de 1 à 3 %. Globalement, la production des pays développés baisserait de 5 % avec des écarts entre l'ensemble UE-AELE, et Japon (baisse de 12 % et de 18 % respectivement) et l'ensemble Australie/Nouvelle-Zélande et Canada (hausse de 21 % et de 5 % respectivement). La situation des États-Unis resterait inchangée. Dans l'ensemble, la part de la production agricole des pays en développement dans la production agricole mondiale augmenterait de 4 %.

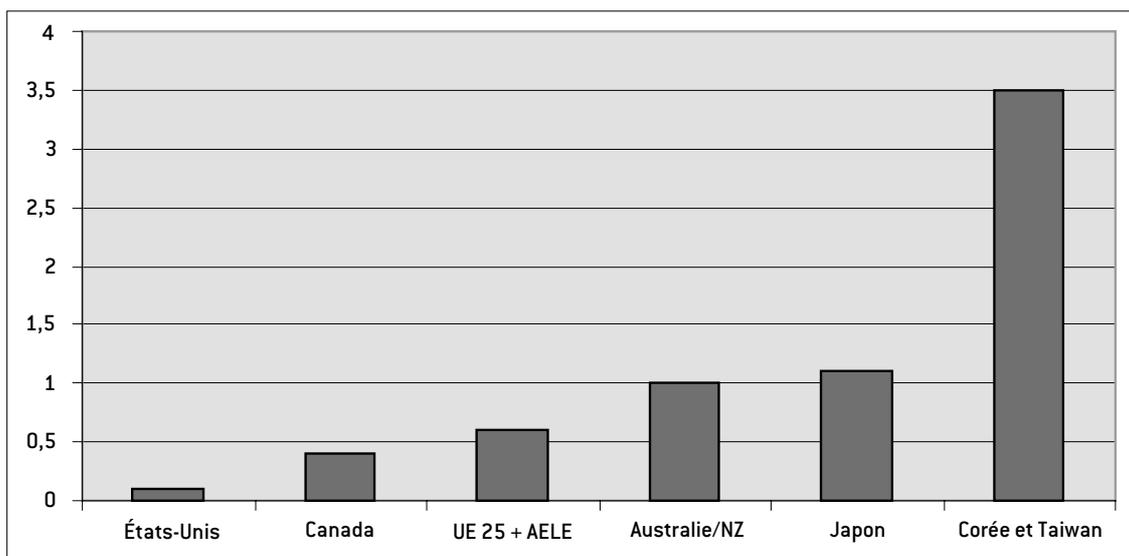
Les exportations des produits agroalimentaires des pays en développement augmenteraient de 67 % alors que celles des pays développés augmenteraient de 16 %. L'augmentation des exportations de toutes les régions en développement se situerait entre 47 et 80 %, celle de l'Afrique subsaharienne

Figure 2. Répartition des gains potentiels parmi les pays en développement
[gain en pourcentage par rapport au revenu de base en 2015]



Source : Anderson et al. (2005).

Figure 3. Répartition des gains potentiels parmi les pays développés
[gain en pourcentage par rapport au revenu de base en 2015]



Source : Anderson et al. (2005).

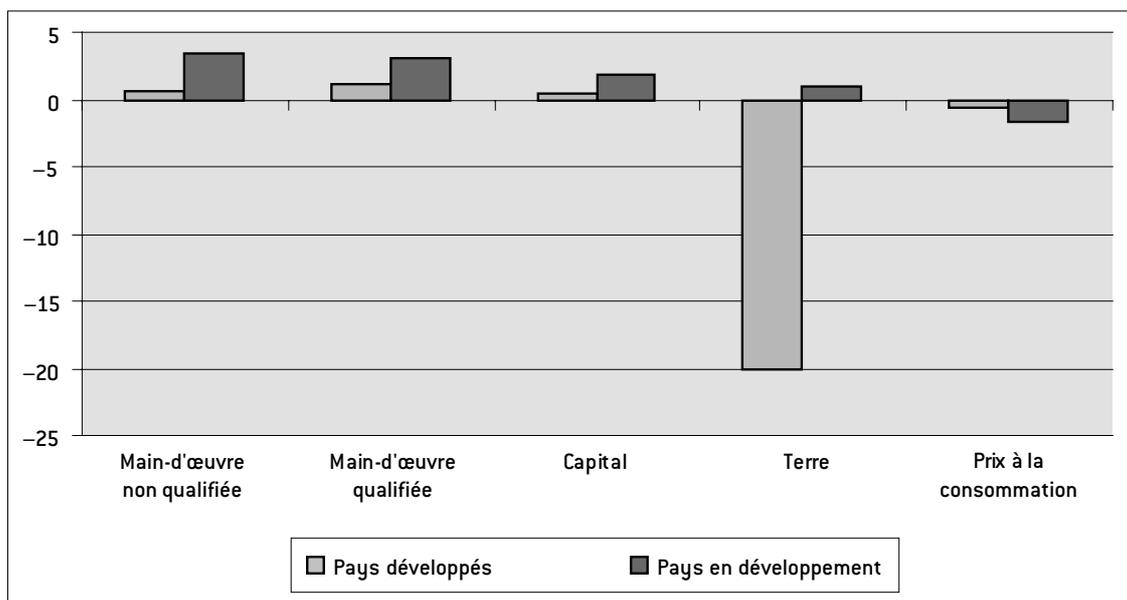
s'élevant à 64 %. Parmi les pays développés, seules les exportations de l'ensemble UE-AELE subiraient une baisse de 11 %, alors que les exportations des autres régions développées s'accroîtraient, les exportations des États-Unis augmentant de 12 %. Dans l'ensemble, la part des exportations des produits agricoles des pays en développement dans les exportations mondiales des produits agricoles augmenterait de 14 % et celle des produits alimen-

taires des pays en développement dans les exportations mondiales, de 6 %.

La rémunération de la main-d'œuvre non qualifiée, de la main-d'œuvre qualifiée et du capital augmenterait davantage dans les pays en développement que dans les pays développés (figure 4). La rémunération de la terre augmenterait de 1 % dans les pays en développement mais baisserait fortement de 20 % dans les pays développés. La rémunération de la terre de l'ensemble UE-AELE chuterait de 45 %.

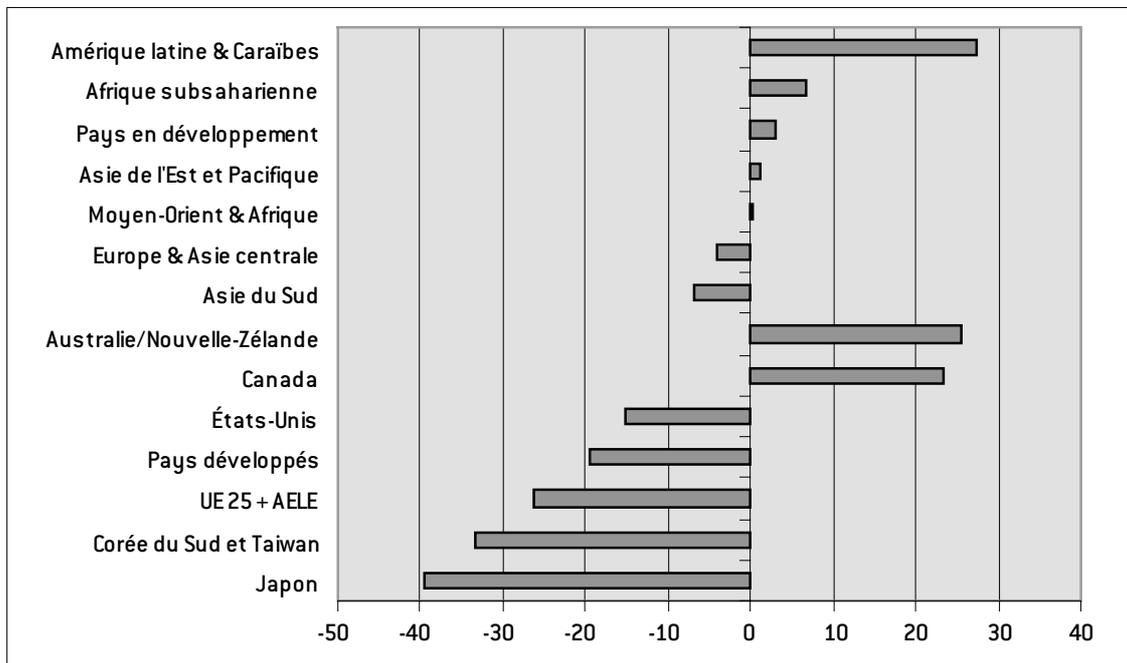
Le revenu net agricole mesuré en termes de valeur ajoutée augmenterait de 3 % dans les pays en développement mais baisserait de 19 % dans les pays développés (figure 5). Parmi les pays en développement, le revenu net agricole dans les pays d'Amérique latine et de l'Afrique subsaharienne augmenterait de 27 % et de 7 % respectivement, mais, dans les pays asiatiques du centre et du sud, il baisserait de 4 % et de 7 % respectivement. Parmi les pays développés, le revenu net agricole de l'ensemble UE-AELE chuterait de 26 %. Il chuterait même davantage au Japon, en Corée du Sud et à Taiwan, mais dans une moindre mesure aux États-Unis (15 %). Par contre, le revenu net agricole au Canada et dans l'ensemble Australie/Nouvelle-Zélande augmenterait de 23 % et de 26 %

Figure 4. Effets sur la rémunération des facteurs de production
[gain en pourcentage par rapport au scénario de base en 2015]



Source : Anderson et al. (2005).

Figure 5. Effets sur le revenu net agricole
 (gain en pourcentage de valeur ajoutée par rapport au scénario
 de base en 2015)



Source : Anderson *et al.* (2005).

respectivement. Dans les pays développés tels que l'ensemble UE-AELE, le Japon, la Corée du Sud, Taiwan et les États-Unis, où la rémunération de la terre chuterait plus que le revenu net agricole, la baisse du revenu de la main-d'œuvre familiale agricole, qui exclut la rémunération de la terre, devrait toutefois être moindre que celle du revenu net agricole.

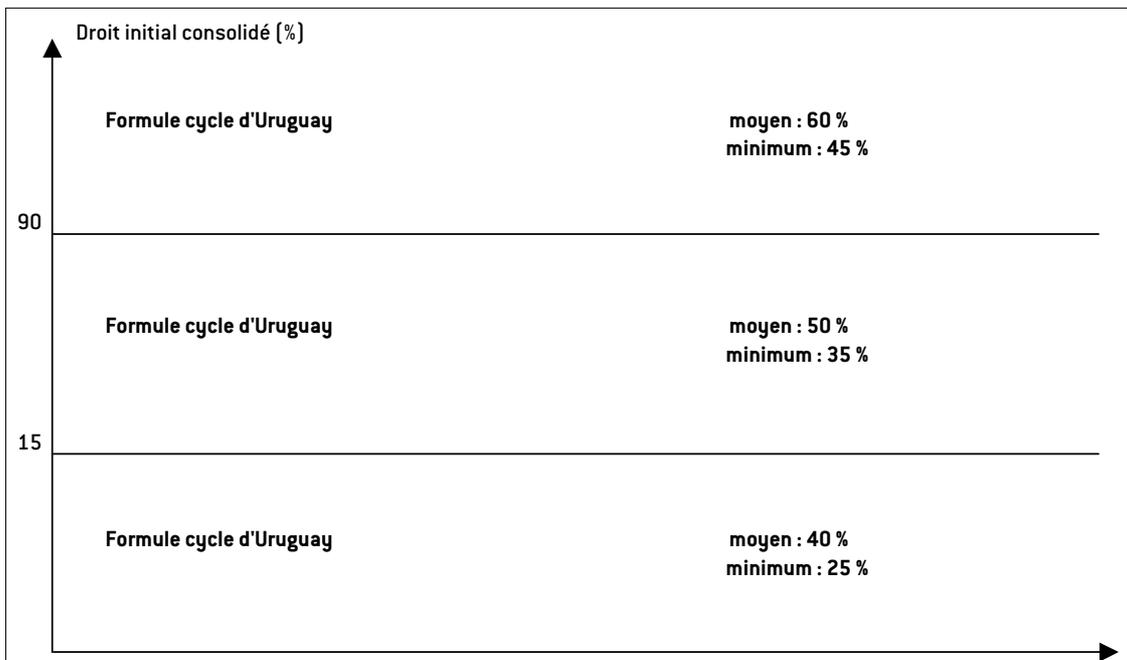
Effets potentiels d'un accord au cycle de Doha

De la même manière que les résultats économiques simulés à partir d'une libéralisation complète des échanges dépendent largement de l'ouverture de l'accès aux marchés agroalimentaires, les effets potentiels d'un accord au cycle de Doha pour le développement dépendent eux aussi de la réduction de la protection de ces marchés et des modalités de mise en œuvre. Après une âpre opposition entre les partisans d'une formule dite suisse de réduction des droits comprenant le groupe de Cairns et les États-Unis, d'une part, et les partisans d'une formule dite cycle d'Uruguay comprenant l'UE, le G10 et le G90, d'autre part, le président du comité des

négociations agricoles, Stuart Harbinson, propose en mars 2003 une formule d'accès au marché étagée et progressive comme tentative de compromis⁷.

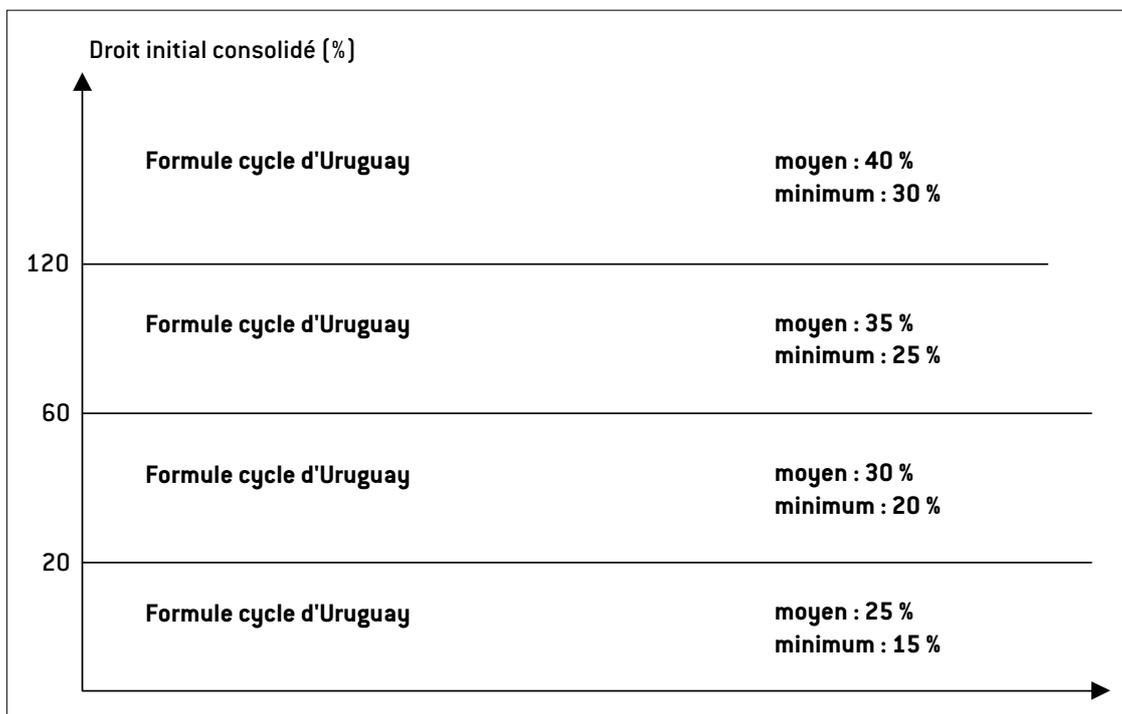
Cette formule comprend trois bandes tarifaires comprises entre 15 et 90 % de droits consolidés pour les pays développés et quatre bandes tarifaires comprises entre 20, 60 et 120 % de droits consolidés pour les pays en développement. Au sein de chacune des bandes ainsi définies pour les pays développés, les droits consolidés devraient diminuer en moyenne de 40, 50 et 60 % respectivement alors qu'au sein de chacune des bandes définies pour les pays en développement, les droits consolidés devraient diminuer en moyenne de 25, 30, 35 et 40 % respectivement. Une baisse minimale des droits par ligne tarifaire serait également appliquée comme le montrent les figures 6 et 7. Les pays en développement pourraient en plus exercer une moindre réduction tarifaire sur certains produits dits spéciaux et recourir à des mesures de sauvegarde spécifiques pour des considérations de sécurité alimentaire, de développement rural et de moyens

Figure 6. Formule étagée de réduction des droits consolidés d'Harbinson pour les pays développés



7. La formule « suisse » de réduction permet de réduire davantage les droits élevés que les droits faibles alors que la formule « cycle d'Uruguay » de réduction réduit la moyenne des droits tout en imposant une réduction minimale par catégorie de produits.

Figure 7. Formule étagée de réduction des droits consolidés d'Harbinson pour les pays en développement



d'existence. Une telle formule de réduction diminuerait de 54 % les droits consolidés des pays développés (de 53 % les droits consolidés de l'UE) et de 35 % les droits consolidés des pays en développement (Bchir *et al.* 2005).

Après l'échec de la réunion ministérielle de Cancun en septembre 2003, au cours de laquelle le G20 rejette cette formule de réduction, le nouveau président des négociations agricoles, Tim Groser, propose, en juillet 2004, une formule de réconciliation en quatre composantes : une formule étagée de réduction de droits en vue de réduire plus fortement les droits plus élevés ; une possibilité d'exempter de cette réduction un certain nombre de produits sensibles qui seraient alors traités par des contingents tarifaires qui s'ouvriraient progressivement ; une autre possibilité d'exempter de cette réduction un certain nombre de produits spéciaux qui seraient traités de manière plus souple par les pays en développement ; enfin un plafonnement des droits.

Reprise dans l'accord cadre sur l'accès au marché de juillet 2004, cette formule de réconciliation sert de référence pour toute négociation ultérieure sur l'accès au marché : le recours

à une formule étagée réduisant plus fortement les droits de douane plus élevés, une liste librement sélectionnée de produits sensibles et un traitement spécial et différencié (TSD) pour les pays en développement.

En automne 2005, les États-Unis se rallient à la formule étagée de réduction de droits proposée par le G20 définissant cinq bandes pour les pays développés (20, 40, 60 et 80 %) et quatre bandes pour les pays en développement (30, 80, 130 %) avec un plafonnement des droits à 100 et 150 % pour les pays développés et les pays en développement respectivement. Début octobre 2005, ils proposent une réduction moyenne de 75 % des droits avec une réduction minimale de 55 % sur les droits les plus faibles et de 90 % sur les droits les plus élevés et un plafonnement des droits à 75 et 100 % pour les pays développés et les pays en développement respectivement et une possibilité d'inscrire 1 % du nombre total des lignes tarifaires comme produits sensibles. Après une première contre-proposition, l'UE propose fin octobre 2005 une réduction moyenne de 46 % des droits avec une réduction minimale de 60 % sur les droits les plus élevés, un plafonnement des droits de 100 % et une possibilité d'inscrire jusqu'à 8 % du nombre total des lignes tarifaires comme produits sensibles⁸. Le G20 continue à exiger une réduction moyenne minimale des droits de 54 % avec une réduction minimale de 75 % sur les droits les plus élevés.

En vue d'examiner les effets potentiels d'un accord au cycle de Doha sur la protection des différents groupes de pays, l'étude du CEPII (Jean *et al.* 2005) examine deux scénarios. Le premier consiste à utiliser la formule étagée d'Harbinson mais

8. L'importation de ces produits sensibles serait toutefois régulée à l'aide d'un contingentement tarifaire dont le volume serait proportionnel au volume importé sur une période de référence mais inversement proportionnel à la déviation de la baisse du droit tarifaire appliqué dans les limites de ce contingent tarifaire par rapport à la baisse requise normalement pour ce droit tarifaire (*Agra Europe*, 4 novembre 2005). Non seulement un tel régime à l'importation est compliqué et induit des rentes, mais surtout il ne peut ouvrir l'accès des marchés des produits sensibles. Alors que la baisse du droit tarifaire à l'intérieur du contingent doit être suffisante pour cesser d'être prohibitif, le contingent tarifaire se referme. De plus, les volumes importés de tels produits sensibles sur la période de référence sont généralement faibles.

en appliquant des taux marginaux de baisse de 45, 70 et 75 % successivement sur les trois bandes des pays développés et de 35, 40, 50 et 60 % successivement sur les quatre bandes des pays en développement tout en ajoutant un traitement spécial et différencié pour ceux-ci⁹. Le deuxième scénario reprend le premier en y ajoutant toutefois une liste de produits sensibles limitée à 2 % du nombre total des lignes tarifaires pour les pays développés pour lesquelles la baisse des droits serait limitée à 15 %, et une liste de produits sensibles et spéciaux limitée à 4 % du nombre total des lignes tarifaires pour les pays en développement.

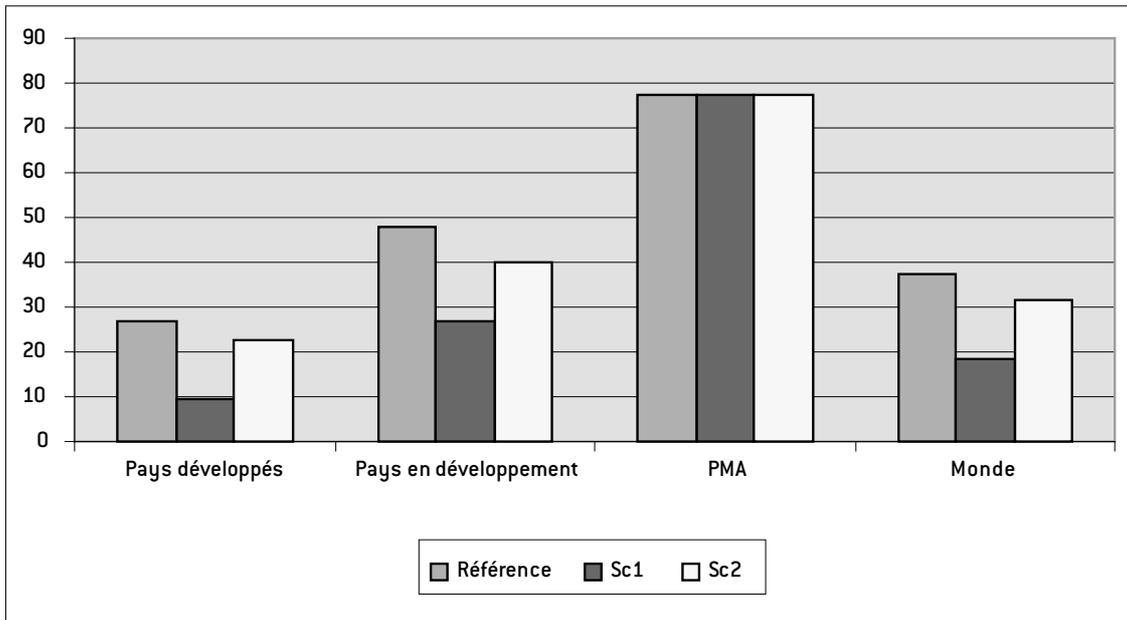
Alors que la figure 8 indique bien une baisse substantielle des droits consolidés des importations des produits agricoles par rapport au niveau de référence de 2001, la figure 9 montre que la répercussion de la baisse des droits consolidés sur la baisse des droits appliqués est beaucoup moins prononcée. Dans le cas du premier scénario, les droits consolidés baissent de 27 à 10 % en moyenne pour les pays développés et de 48 à 27 % en moyenne pour les pays en développement. Par contre, les droits appliqués baissent de 14 à 8 % pour les pays développés et de 18 à 14 % pour les pays en développement.

Lorsque des produits sensibles et spéciaux sont exemptés de l'application de la formule de réduction dans le cas du deuxième scénario, la baisse moyenne des droits consolidés par rapport au scénario de référence passe de 18 à 5 points de pourcentage pour les pays développés et de 21 à 8 points de pourcentage pour les pays en développement.

Ces exemptions sont suffisantes pour réduire l'ampleur de la baisse des droits consolidés par plus de deux tiers. L'impact de ces exemptions est même plus prononcé sur les droits appliqués. La baisse des droits appliqués par rapport au scénario de référence passe en moyenne de 6 à 1 point de

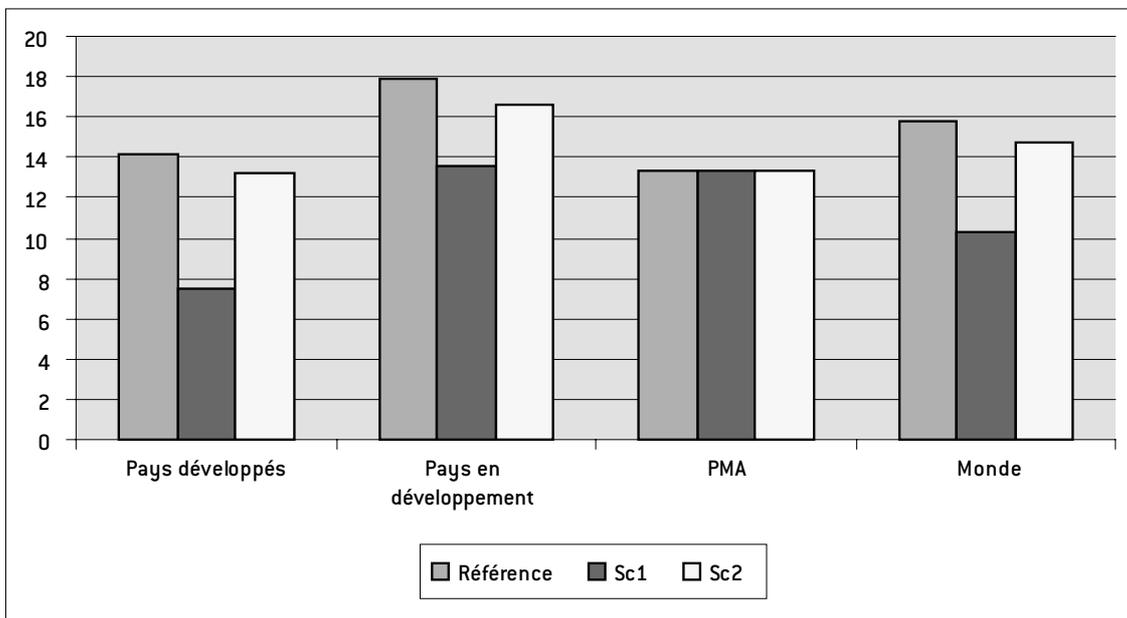
9. Bien que la formule de réduction d'Harbinson ait été rejetée par certains membres de l'OMC, elle constitue une référence puisqu'elle résulte d'une longue négociation et qu'elle est cohérente avec la formule de réconciliation de Groser qui forme l'accord cadre de juillet 2004. La simulation de ces taux marginaux correspond à une baisse de l'ordre de 10 % supérieure à celle qui résulterait de l'application de la formule d'Harbinson afin d'obtenir une libéralisation des échanges suffisante pour évaluer les effets de l'addition de produits sensibles et spéciaux.

Figure 8. Effets sur les droits consolidés
(moyenne pour agriculture, EAV en %)



Source : Jean *et al.* (2005).

Figure 9. Effets sur les droits appliqués
(moyenne pour agriculture, EAV en %)



Source : Jean *et al.* (2005).

pourcentage pour les pays développés et de 4 à 1 point de pourcentage pour les pays en développement. Pour l'UE, les droits appliqués sur les importations de produits agricoles diminuent en moyenne de 12 à 6 % sous le premier scénario

mais remontent à 11 % sous le deuxième scénario. Ce deuxième scénario montre bien qu'exempter des produits sensibles de la formule de réduction tarifaire à hauteur de 2 % pour les pays développés et de 4 % pour les pays en développement tend à neutraliser la baisse réelle de la protection tarifaire agricole.

Sous le premier scénario, les droits appliqués auxquels sont confrontées les exportations des produits agricoles des pays en développement diminuent en moyenne de 15 à 10 % et ceux des pays développés de 16 à 11 %. Lorsque des produits sensibles et spéciaux sont exemptés de l'application de la formule de réduction sous le deuxième scénario, la baisse des droits appliqués par rapport au scénario de référence passe de 5 à 1 point de pourcentage pour les pays en développement et, de la même façon, pour les pays développés. Les droits appliqués sur les exportations des produits agricoles des PMA diminuent en moyenne de moins de 2 points de pourcentage sous le premier scénario mais ne diminuent pratiquement pas sous le deuxième scénario.

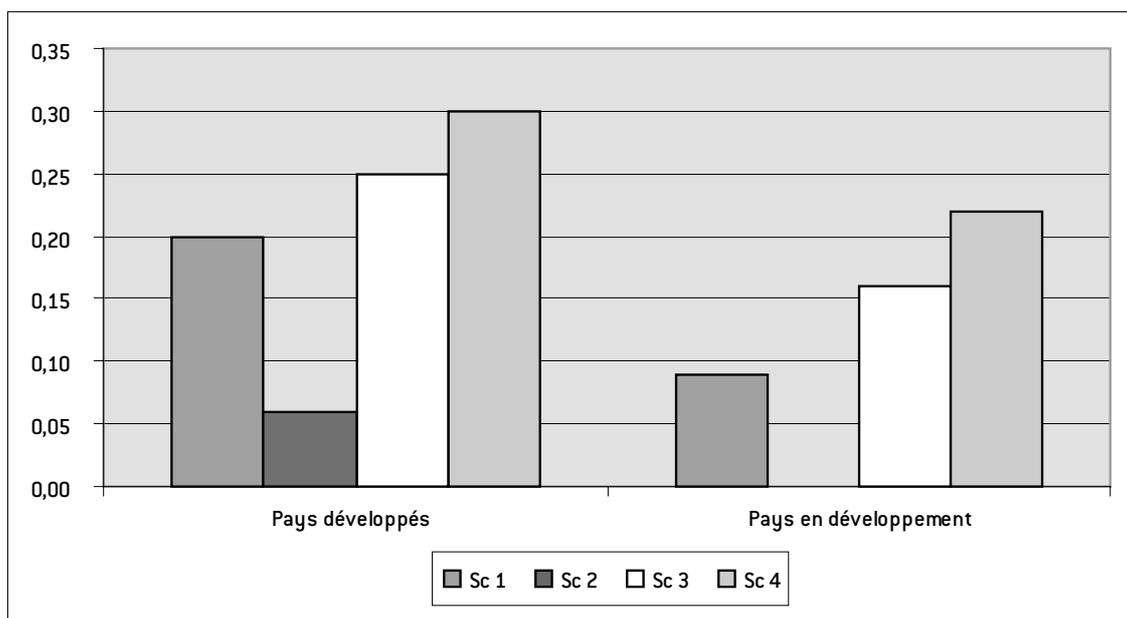
L'étude de la Banque mondiale (Anderson *et al.* 2005) analyse les effets de ces deux scénarios sur les gains en bien-être, les productions agricoles, les échanges agricoles et les revenus agricoles à l'horizon 2015. Pour cela, on considère que la réduction tarifaire est accompagnée d'une élimination des restitutions à l'exportation et d'une réduction du soutien interne. Une réduction de 75 % des taux de soutien consolidés supérieurs à 20 % et une réduction de 60 % pour les autres taux de soutien consolidés se traduiraient par une baisse des taux de soutien appliqués de 28 % pour les États-Unis, de 18 % pour la Norvège, de 16 % pour l'UE-15 et de 10 % pour l'Australie par rapport aux niveaux de soutien de 2001. Étant donné que l'UE et l'Australie ont déjà réduit leurs taux de soutien depuis 2001, seul le soutien interne des États-Unis serait affecté par une telle réduction.

La Banque mondiale (Anderson *et al.* 2005) analyse en plus les effets d'un troisième scénario qui étend au premier scénario une réduction proportionnelle des droits consolidés sur les importations des biens manufacturés des pays développés et des pays en développement de 50 % et de 33 %

respectivement. Enfin, elle étudie les effets d'un quatrième scénario qui étend au premier scénario la même réduction proportionnelle de 50 % des droits consolidés sur les importations des biens manufacturés des pays développés et des pays en développement.

La figure 10 montre les effets sur le bien-être des pays développés et des pays en développement de la mise en œuvre de ces quatre scénarios sur la période 2005-2010 laissant l'économie mondiale s'ajuster jusqu'en 2015. Par rapport au scénario de référence, l'utilisation de la formule étagée du premier scénario entraîne une hausse du bien-être de l'ordre de 0,2 % pour les pays développés et de 0,1 % pour les pays en développement. L'exemption d'une liste de produits sensibles et spéciaux à cette formule étagée du deuxième scénario entraîne une hausse du bien-être de moins de 0,1 % pour les pays développés mais aucune modification du bien-être pour les pays en développement. L'ajout au premier scénario d'une réduction des droits consolidés non agricoles, qu'elle soit discriminatoire ou non, entraîne une hausse du bien-être qui s'approche de 0,3 % pour les pays développés et de 0,2 % pour les pays en développement, mais de 0,1 % pour l'Afrique subsaharienne.

Figure 10. Effets potentiels d'un accord au cycle de Doha
[gain en pourcentage par rapport au revenu de base en 2015]



Source : Anderson *et al.* (2005).

Sous le troisième scénario, le rythme de la croissance de la production agricole s'atténuerait de 0,3 % pour l'ensemble UE-AELE mais s'accélérerait de 4 % pour les pays en développement (5 % pour l'Afrique subsaharienne) par rapport au scénario de référence. Les échanges des produits agricoles et manufacturés augmenteraient de 3 % pour les pays développés et de 2,5 % pour les pays en développement. Les pays en développement augmenteraient davantage leurs exportations de produits agricoles et de textiles vers les pays développés alors que ces derniers augmenteraient davantage leurs exportations de produits manufacturés vers les premiers. La croissance de l'emploi baisserait de 3 % pour l'ensemble UE-AELE mais augmenterait de 1 % pour les pays en développement (0,2 % pour l'Afrique subsaharienne) par rapport au scénario de référence. Enfin, le revenu net agricole mesuré en termes de valeur ajoutée du secteur agricole baisserait de 14 % pour l'ensemble UE-AELE mais augmenterait de 2 % pour les pays en développement (2 % également pour l'Afrique subsaharienne) par rapport au scénario de référence. Les variations du revenu du travail agricole pourraient être toutefois moindres que les variations de revenu net agricole étant donné que ces premières excluent les variations de la valeur foncière.

En somme, une libéralisation des échanges utilisant une formule de réduction des droits consolidés légèrement plus ambitieuse que la formule étagée d'Harbinson aurait des effets très limités sur le bien-être, la production agricole, les échanges et l'emploi tant des pays développés que des pays en développement. L'exemption d'une liste de produits agricoles même limitée à 2 % du nombre total des lignes tarifaires pour les pays développés et à 4 % pour les pays en développement à la réduction tarifaire neutraliserait ces faibles gains en bien-être. Par contre, une telle libéralisation affecterait le revenu net agricole des pays développés tels que l'UE, l'AELE, le Japon et, dans une moindre mesure, les États-Unis.

Les résultats de ces simulations tendent à démontrer que la proposition européenne d'octobre 2005, moins ambitieuse que la formule étagée d'Harbinson, de réduire de 46 % en

moyenne les droits consolidés et de 60 % les droits consolidés les plus élevés, d'exempter de cette réduction 8 % du nombre total des lignes tarifaires des produits les plus sensibles, de réduire de 70 % le soutien interne et d'éliminer les restitutions aux exportations aurait eu peu de conséquences favorables sur le bien-être tant des pays développés que des pays en développement ainsi que sur leurs productions agricoles et leurs échanges.

Par contre, la proposition américaine d'octobre 2005 de réduire de 75 % en moyenne les droits consolidés et de 90 % les droits consolidés les plus élevés, de limiter l'exemption à cette réduction à 1 % du nombre total des lignes tarifaires des produits les plus sensibles, de réduire de 60 % le soutien interne et d'éliminer les subventions aux exportations se rapproche du troisième scénario étudié ci-dessus et aurait eu des conséquences plus favorables mais limitées sur le bien-être.

Il est intéressant de voir ce que donnerait la mise en œuvre de la proposition américaine. Elle permettrait aux pays en développement et aux pays développés de réaliser respectivement de l'ordre de 20 et 40 % du potentiel des gains en bien-être que susciterait une libéralisation complète des échanges agricoles et manufacturés. Cette réalisation est toutefois sujette à plusieurs conditions. D'une part, il faudrait que les pays en développement, particulièrement les PMA, soient capables d'ajuster leurs structures de production, de consommation et de distribution à ces nouvelles opportunités de marché en améliorant leurs infrastructures commerciales, en renforçant les règles de concurrence, en éliminant de leurs politiques économiques tout biais à l'encontre du secteur agricole et du milieu rural et en adaptant leurs institutions de recherche, de développement et de crédit à ce nouvel environnement économique favorable. D'autre part, il faudrait que ces pays soient aussi capables de satisfaire aux normes sanitaires et phytosanitaires actuellement exigées par les pays développés et que ces derniers s'abstiennent d'imposer des normes trop sévères qui se justifieraient peu en termes de protection de la santé du consommateur, de l'environnement et du bien-être animal.

Conclusions

Les études du CEPII et de la Banque mondiale montrent que les gains potentiels d'une libéralisation des échanges des produits agricoles et manufacturés proviendraient en grande partie de l'ouverture de l'accès aux marchés agroalimentaires de la part tant des pays développés que des pays en développement. Le développement des échanges entre pays en développement par le biais d'une libéralisation de leurs échanges est donc aussi porteur de gains économiques.

L'adoption d'une formule étagée comprenant des niveaux de réduction tarifaire légèrement supérieurs à ceux proposés par Harbinson en mars 2003 a très peu d'effets économiques tant sur les pays développés que sur les pays en développement. La proposition européenne d'octobre 2005, moins ambitieuse que celle d'Harbinson, n'aurait pratiquement aucun effet sur les échanges agricoles et le bien-être des pays membres de l'OMC, principalement en raison de l'exemption d'une liste importante de produits sensibles aux réductions tarifaires. La proposition américaine d'octobre 2005, plus ambitieuse que celle d'Harbinson, aurait en revanche des effets favorables, quoique limités, sur les échanges agricoles et le bien-être, qui permettraient de réaliser respectivement 20 et 40 % des gains potentiels dont bénéficieraient les pays en développement et les pays développés à la suite d'une libéralisation complète des échanges des produits agricoles et manufacturés.

Indépendamment de l'extension de l'accord « Tout sauf les armes » à partir de 2008, la crainte que les PMA bénéficiant actuellement d'accords commerciaux préférentiels avec des pays développés voient leurs préférences commerciales s'éroder, doit toutefois être nuancée. D'une part, les exportations des PMA qui bénéficient d'une préférence tarifaire ne sont pas nécessairement toutes en concurrence avec celles des autres pays puisqu'elles sont davantage concentrées sur des produits tropicaux. D'autre part, il faut reconnaître que le bénéfice des rentes associées à ces préférences tarifaires n'atteint pas nécessairement les producteurs ciblés mais se répartit entre exportateurs et importateurs en fonction du pouvoir de marché qu'ils sont capables d'exercer (World Bank 2005).

Particulièrement pour les PMA, la réalisation des gains possibles à l'ouverture de l'accès aux marchés agricoles et manufacturés suppose aussi des efforts importants dans le domaine des infrastructures commerciales, des institutions publiques et des politiques économiques. Elle dépend aussi de la capacité de ces pays à satisfaire les normes sanitaires et phytosanitaires imposées par les pays développés qui tendent, par ailleurs, à les élargir à la protection de l'environnement et au bien-être animal.

Mais ces études, qui ont le mérite de chiffrer les gains économiques d'une libéralisation des échanges, notamment en termes de bien-être, sont assez éloignées du schéma global des négociations à l'OMC. En effet, les logiques à l'œuvre sont soit défensives soit offensives, en fonction d'intérêts commerciaux immédiats à défendre ou à obtenir. Limiter le déficit de la balance commerciale dans certains domaines ou augmenter l'excédent de la balance commerciale dans d'autres domaines semble constituer leur objectif majeur. Pour l'atteindre, la négociation procède par échange de concessions commerciales. Cette vision mercantiliste est par ailleurs ciblée sur les intérêts des producteurs sans prendre en compte la situation des consommateurs et des contribuables. Elle conduit aussi à négliger la protection de l'environnement, et cela vaut autant pour les pays développés que pour les pays en développement. De ce fait, on est éloigné d'une démarche visant à se rapprocher de l'optimum économique.

Selon cette vision mercantiliste que regrettent les économistes, un accord finalisé aboutissant à une réduction tarifaire légèrement plus ambitieuse que celle d'Harbinson de mars 2003 aurait comme conséquence une légère décélération du rythme de croissance de la production et une accentuation sensible des importations de l'UE dans certains sous-secteurs agroalimentaires. Ces tendances se traduiraient à leur tour par une accélération de la baisse de l'emploi agricole et par une baisse substantielle du revenu net agricole. Toutefois, seule une partie de la baisse attendue du revenu net agricole devrait se traduire par une baisse du revenu du travail agricole en raison de la baisse concomitante de la valeur foncière ou celle d'autres actifs.

À cet égard, il est important de comprendre que toute baisse de la protection tarifaire agricole européenne ne devrait pas être entièrement transmise sur le revenu du travail agricole. D'une part, une partie de la baisse de la protection tarifaire devrait se répercuter sur la valeur foncière de la terre agricole et sur la valeur de certains droits à produire et à commercialiser dans le cas des productions contingentées comme le lait et le sucre. Cette baisse de la valeur des actifs agricoles devrait à son tour diminuer les coûts fixes de production, et donc les coûts de reprise des exploitations par les jeunes agriculteurs, et ainsi rendre à terme la production agricole européenne plus compétitive sur le marché mondial. D'autre part, les rentes actuelles dont bénéficient certains opérateurs par l'exercice de leur pouvoir sur le marché, dans le cas de productions contingentées ou de licences d'importation par exemple, devraient s'amenuiser et même se diluer à travers l'ensemble des opérateurs des filières sous l'effet d'une concurrence accrue. Il est donc incorrect de dramatiser les effets négatifs d'un accord à l'OMC sur l'avenir du secteur agroalimentaire européen, tant que les mesures décidées sont progressivement mises en œuvre laissant le temps à l'ajustement. L'expérience des réformes précédentes montre à suffisance la forte capacité du secteur agroalimentaire européen à s'ajuster et rebondir.

Puisque la plupart des négociateurs à l'OMC semblent particulièrement sensibles aux effets d'une libéralisation des échanges agricoles sur l'avenir du secteur agricole et plus particulièrement du revenu agricole de leur pays, il serait intéressant de disposer d'analyses plus précises sur les effets de la libéralisation des échanges sur le revenu du travail agricole des producteurs. Comme certains de ces négociateurs sont également sensibles à l'impact d'une libéralisation des échanges sur la pauvreté dans le monde, particulièrement dans les pays en développement, il serait aussi intéressant de disposer d'analyses plus fines sur cette importante préoccupation.

Références bibliographiques

Agra Europe (2005), « EU import tariffs to be slashed under EU WTO proposal », *Agra Europe Weekly*, n° 2181, 4 novembre.

Anderson, K., W. Martin et D. Van der Mensbrugghe (2005), « Market and Welfare Implications of Doha Reform Scenarios », in K. Anderson et W. Martin (dir.), *Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda*, New York, Palgrave Macmillan.

Bchir, M.H., S. Jean et D. Laborde (2005), *Binding Overhang and Tariff-Cutting Formulas*, Paris, CEPII Working Paper, n° 2005-18, octobre.

Bouët, A., L. Fontagné et S. Jean (2005), « Is the Erosion of Preferences a Serious Concern ? », in K. Anderson et W. Martin (dir.), *Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda*, New York, Palgrave Macmillan.

Bureau, J.-C., S. Jean et A. Matthews (2005), « Agricultural trade liberalization : Assessing the consequences for developing countries », Selected paper for the XIth European Association of Agricultural Economists Congress, Copenhagen, 24-27 août.

Jean, S., D. Laborde et W. Martin (2005), « Consequences of Agricultural Tariff Cuts Using Alternative Formulas », in K. Anderson et W. Martin (dir.), *Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda*, New York, Palgrave Macmillan.

OCDE (2005a), *Examen des politiques agricoles du Brésil*, Paris, Organisation de coopération et de développement économiques.

OMC (2005b), *Programme de travail de Doha. Déclaration ministérielle adoptée le 18 décembre 2005*, Hong-Kong, Organisation mondiale du commerce.

Van der Mensbrugghe, D. (2004a), « LINKAGE Technical Reference Document : Version 6.0 », mimeo, Washington, DC, The World Bank.

Van der Mensbrugghe, D. (2004b), « Comparison of GTAP Release 5.4 and GTAP release 6.05 », mimeo, Washington, DC, The World Bank.

World Bank (2005), *Global Monitoring Report 2005*, « Millennium Development Goals : From Consensus to Momentum », Washington, DC.

Résumés

Effets d'un plus grand accès au marché des produits agricoles sur les industries agricoles et alimentaires en Europe,

par Pierre Rainelli

La libéralisation des marchés agricoles a été surtout envisagée jusqu'à présent au seul niveau des produits agricoles. Or les conséquences de l'abaissement des tarifs douaniers peuvent se faire sentir sur l'ensemble du complexe agroalimentaire. En effet, on peut se demander dans quelle mesure les nouveaux acteurs sur la scène internationale ne seront pas tentés, avec la remise en cause de l'escalade tarifaire, de transformer chez eux les produits bruts qu'ils exportent. Pour une bonne appréhension des effets de la mondialisation il convient donc de replacer au cœur du débat les industries agricoles et alimentaires.

En l'absence de travaux permettant d'anticiper les effets d'un abaissement des barrières tarifaires sur l'ensemble d'une filière agroalimentaire, on a cherché à voir les évolutions attribuables aux accords du cycle d'Uruguay. Une approche descriptive, à partir d'une analyse des parts de marché, met en évidence les distorsions induites par la politique agricole commune entre produits de base non différenciés et fortement soutenus, et produits transformés à forte valeur ajoutée. L'abaissement du soutien sur ces produits bruts a conduit à une baisse sensible de leurs exportations plus ou moins compensée par de meilleures ventes des produits transformés.

Le cas des produits laitiers, pour lesquels les effets de l'accord de Luxembourg ont été étudiés, montre que la baisse de la protection tarifaire et la suppression des subventions aux exportations affecteront surtout les produits de base comme le beurre et la poudre de lait, tandis que les fromages et produits frais se développeront grâce au marché intérieur.

L'exemple du lait met en évidence le rôle clé des grands groupes agro-industriels dans la structuration des filières et la mise en marché de produits nouveaux susceptibles de répondre

à la demande des consommateurs. La présence de ces firmes sur notre sol est à même de contrebalancer la montée en puissance des industries de transformation des pays émergents dans l'attente d'un plus grand accès au marché européen.

**Quelles conséquences sur l'agriculture européenne des décisions de l'Organisation mondiale du commerce ?,
par Bruno Henry de Frahan**

Comme l'a montré la sixième conférence ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à Hong-Kong en décembre 2005, l'accès au marché pour les produits agricoles et agroalimentaires est un enjeu considérable pour les pays en développement avec la question des subventions aux exportations. De ce fait, il est essentiel de tenter d'évaluer les conséquences d'une modification des règles prévalant, notamment pour les pays en développement, ainsi que pour l'Union européenne. La structure de la production agricole et des échanges s'en trouverait-elle vraiment modifiée ?

Cet article permet de faire le point sur les conséquences réelles d'un accord sur l'accès au marché sur l'agriculture des pays membres de l'OMC. En particulier, la traduction des réductions tarifaires en terme de droits appliqués permet de mieux apprécier l'ouverture réelle supplémentaire liée à un accord à l'OMC. Concernant les pays en développement, il convient également de tenir compte de l'érosion des préférences commerciales qui pourrait résulter d'un élargissement de l'accès au marché des pays développés aux pays émergents agro-exportateurs.

Enfin, si la plupart des études économiques mettent en avant les gains d'une libéralisation totale des échanges, notamment pour les pays en développement, l'examen plus approfondi d'un accord à l'OMC montre que l'introduction de distorsions, comme l'exemption des produits dits sensibles, réduit de manière importante les gains de bien-être associés à une libéralisation accrue des échanges.