



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

Les échanges agricoles entre pays développés

Robert de Wilde

Abstract

The author studies the agricultural trade between developed countries : composition, motives, systems of controlling imports and exports and different attempts to organize the primary product markets.

He notes that the present situation, beneficial to rich countries, is intolerable to industrialized or poor exporting countries.

The United States and Great Britain seem to consider slight alterations of the present system sufficient.

On the contrary, France and the underdeveloped countries believe that a new world organization, the markets is necessary.

Résumé

L'auteur étudie les échanges agricoles entre pays développés, leur composition, leurs motifs, les procédures de contrôle des importations et des exportations, et les diverses tentatives d'organisation des marchés des produits primaires.

Il constate que la situation actuelle, favorable aux pays riches, est nettement inacceptable pour les pays exportateurs moins industrialisés ou pauvres.

Les anglo-saxons jugent généralement suffisant de retoucher, selon les besoins, le système actuel.

Par contre, une organisation mondiale nouvelle des marchés est estimée nécessaire par la France et les pays en voie de développement.

Citer ce document / Cite this document :

de Wilde Robert. Les échanges agricoles entre pays développés. In: Économie rurale. N°71, 1967. L'Europe et ses échanges agricoles. pp. 37-49;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1967.1962>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1967_num_71_1_1962

Fichier pdf généré le 08/05/2018

LES ECHANGES AGRICOLES ENTRE PAYS DEVELOPPES

par Robert de WILDE

O.C.D.E. (*)

L'auteur étudie les échanges agricoles entre pays développés, leur composition, leurs motifs, les procédures de contrôle des importations et des exportations, et les diverses tentatives d'organisation des marchés des produits primaires.

Il constate que la situation actuelle, favorable aux pays riches, est nettement inacceptable pour les pays exportateurs moins industrialisés ou pauvres.

Les anglo-saxons jugent généralement suffisant de retoucher, selon les besoins, le système actuel.

Par contre, une organisation mondiale nouvelle des marchés est estimée nécessaire par la France et les pays en voie de développement.

AGRICULTURAL TRADE BETWEEN DEVELOPED COUNTRIES

The author studies the agricultural trade between developed countries : composition, motives, systems of controlling imports and exports and different attempts to organize the primary product markets.

He notes that the present situation, beneficial to rich countries, is intolerable to industrialized or poor exporting countries.

The United States and Great Britain seem to consider slight alterations of the present system sufficient.

On the contrary, France and the underdeveloped countries believe that a new world organization of the markets is necessary.

Cet article traite des échanges agricoles entre pays riches, c'est-à-dire essentiellement l'Europe de l'Ouest, l'Amérique du Nord, le Japon et l'Océanie. Les échanges avec l'Europe de l'Est et avec le tiers monde ne sont que brièvement mentionnés ; ils posent en effet des problèmes particuliers et nécessiteraient un article séparé. De même, les origines et les conséquences du « Kennedy Round »,

qui sont l'objet d'un autre article, sont laissés de côté.

On examinera par contre la composition des échanges entre pays riches, leurs raisons d'être, leurs mécanismes et les problèmes qu'ils posent ; en raison de son ampleur, le sujet ne pourra nécessairement être traité que de façon partielle et superficielle.

LA COMPOSITION DES ECHANGES

Généralités

L'analyse de la composition des échanges ne pose pas de difficultés particulières ; plusieurs organismes, le GATT [1] (1), la Commission Econo-

mique pour l'Europe [2], la FAO [3], l'OCDE [4], ainsi que des bureaux d'études divers [5] publient régulièrement des études ou des statistiques détaillées. On se contentera ici de relever les grandes lignes de ces transactions.

(*) Les opinions émises dans cet article sont celles de l'auteur. Elles ne reflètent pas nécessairement celles de l'O.C.D.E.

(1) Les chiffres entre crochets renvoient à la bibliographie.

Tableau 1
Commerce des produits agricoles et alimentaires (1) en 1965
Groupes de pays sélectionnés

(en millions de \$)

PAYS VENDEURS	PAYS ACHETEURS					
	Etats-Unis et Canada	C. E. E.	A. E. L. E.		Pays en voie de développement	Monde
				dont Royaume-Uni		
Monde	4.104	8.027	6.189	4.406
Etats-Unis et Canada	767 (2)	1.149	825	619	1.745	5.429
C.E.E.	146	2.388	884	428	633	4.305 (3)
A.E.L.E.	177	681	805	538	256	2.107 (4)
Pays de l'Est (URSS, Chine continentale incluses)	44	419	249	125
Australie et Nouvelle-Zélande .	242	86	850	824
Pays en voie de développement ...	2.582	2.723	1.691	1.135

(1) Produits du Groupe O de la C.T.C.I.

(2) Représente les échanges entre les Etats-Unis et le Canada.

(3) Commerce intra-CEE inclus.

(4) Commerce intra-AELE inclus.

Une remarque générale d'abord : les pays riches (les 21 pays de l'OCDE, l'Australie et la Nouvelle-Zélande) jouent un rôle essentiel dans les échanges. Représentant 1/5^e environ de la population mondiale, ils vendent plus de la moitié et achètent les 3/4 des produits échangés. D'une catégorie de produits à l'autre, leur importance change, mais reste toujours primordiale. Ils ne produisent pratiquement pas de produits tropicaux, mais achètent près des 9/10^{es} de ceux qui sont vendus. Ils vendent 80 % des produits tempérés et en achètent les 2/3. Pour les produits « mixtes » (sucre, riz, tabac, oléagineux, agrumes...), leurs ventes représentent près de la moitié du total, leurs achats plus des 2/3.

Par comparaison, la contribution au commerce international apportée par les pays communistes reste très faible : 3 % des achats de produits tropicaux, 10 % environ des achats et des ventes des deux autres catégories.

Traduits en dollars, les achats de l'Amérique du Nord et de l'Europe, par principales origines, sont repris dans le tableau 1 [4].

L'Amérique du Nord

Si l'on examine séparément le rôle de chacune des régions développées, l'Amérique du Nord apparaît comme le grenier à céréales du monde. Ceci n'a pas été toujours le cas ; en fait, un renversement de situation très spectaculaire s'est produit en un petit nombre d'années, au cours desquelles

l'Amérique latine a renoncé à exporter tandis que les pays de l'Est, l'Asie et, dans une moindre mesure, l'Afrique devaient s'approvisionner de plus en plus largement au dehors (tableau 2) [6].

Tableau 2

Le commerce net des céréales - Principales régions du monde - Années sélectionnées (en millions de tonnes)

(+ = Exportations - = Importations)

Régions	Années		
	1934-38	1960	Prévisions 1966
Amérique du Nord ...	+ 5	+ 39	+ 60
Amérique latine	+ 9	± 0	+ 2
Europe de l'Ouest	- 24	- 25	- 23
Europe de l'Est	+ 5	± 0	- 14
Afrique	+ 1	- 2	- 3
Asie	+ 2	- 16	- 30
Océanie	+ 3	+ 6	+ 8

Mais l'Amérique du Nord, et il s'agit cette fois-ci essentiellement des Etats-Unis, constitue aussi un débouché important pour plusieurs produits intéressants surtout les pays en voie de développement, l'Australie et la Nouvelle-Zélande (tableau 3) [4].

LES RAISONS D'ETRE DES ECHANGES

Le besoin d'exporter

Le commerce international des produits agricoles ne peut pas s'expliquer uniquement par le désir de certains pays de compléter leurs approvisionnements. Il existe chez les candidats à l'exportation des motivations puissantes qui les conduisent à ne pas attendre que l'on vienne les solliciter. On ne peut mieux aborder cette question qu'en se livrant à une courte explication de texte.

En juin dernier, le Ministère américain de l'Agriculture annonçait qu'il mettait en place un système de subventions portant sur les exportations de tabac afin de « regagner et d'élargir les débouchés à l'étranger » perdus à la suite d'une désaffection dont on ne donnait pas la raison ; et le texte poursuivait : « Les Etats-Unis n'ont pas eu leur part des augmentations récentes survenues dans les échanges mondiaux ». On pourrait faire écho à cette phrase en citant la réglementation du marché de la viande bovine de la CEE qui précise dans ses considérants que « pour sauvegarder la participation des Etats-Membres au commerce mondial de la viande bovine, il doit être permis à ces Etats de restituer, lors de l'exportation vers les pays tiers, un montant destiné à compenser l'écart entre les prix intérieurs et les prix pratiqués dans les pays tiers ». Et la déclaration américaine continuait : « 90 % de ces exportations sont payées en dollars ; elles apportent une contribution essentielle au maintien d'un équilibre satisfaisant de la balance des paiements ».

Ainsi, des motifs variés, qui tiennent au moins autant à la situation du pays vendeur qu'à l'existence d'une demande étrangère, peuvent être mis en avant pour justifier des exportations. Cette question vaut qu'on l'examine plus attentivement.

La position des Etats-Unis

Pour les Etats-Unis, il existe un besoin d'exporter, et d'exporter davantage, qui peut paraître d'autant plus étonnant que les résultats obtenus au cours des dernières années sont excellents et dépassent, en fait, largement leurs propres prévisions (en milliards de \$) :

1958-59	4
1961-62	5
1965-66	6,7

La première justification de ce besoin d'exporter réside dans la part de l'aide alimentaire, dans le total des exportations agricoles : 26 % des exportations totales et 68 % des exportations de blé au cours de la campagne 1965-66. Or, il est évident

que dans un commerce mondial en expansion, les Etats-Unis, c'est-à-dire le Gouvernement, le Congrès et le public, admettent mal d'être les seuls à limiter leur production et de voir leurs ventes commerciales normales entravées par des mesures prises par les pays tiers exportateurs ou importateurs, tandis que ces mêmes pays les laissent supporter, à peu près seuls, le poids de l'aide alimentaire.

La deuxième raison tient au déficit persistant de la balance des paiements qui conduit le Gouvernement à inciter tous les secteurs économiques à accentuer l'excédent de la balance commerciale. Or, l'expérience de ces dernières années a prouvé non seulement que le développement des exportations agricoles payables en dollars était possible (1960 : 3,2 milliards ; 1966 : 5,1), mais que les chiffres atteints étaient considérables. En 1966, les exportateurs de céréales secondaires ont vendu 1,4 milliard de dollars de maïs, sorgho, seigle, avoine et orge, dont 90 % payables en dollars, ce qui classe ce secteur au premier rang des exportations américaines avant les véhicules automobiles. La balance dollars du commerce extérieur agricole américain, déficitaire en 1961 et 1962, devenait ensuite excédentaire. L'excédent atteignait le milliard de \$ en 1965 et le dépassait en 1966 [7].

La troisième raison, et il n'y a, dans l'ordre de présentation retenu ici, aucune indication d'importance relative, tient au mécanisme de la politique intérieure américaine en matière agricole.

Le Gouvernement dispose des lois nécessaires pour inciter les agriculteurs à modifier leur production en tenant compte des besoins existants. Au cours des dernières années, cela s'est traduit par une diminution des surfaces cultivées et une stagnation de la production céréalière. Mais la souplesse de cette politique a des limites ; chaque degré supplémentaire de fermeture du robinet de production nécessite, en même temps, qu'une incitation plus alléchante (et par conséquent plus coûteuse pour le budget) soit offerte aux exploitants pour qu'ils mettent de nouvelles terres au repos. Chaque tour du robinet accroît donc en même temps le risque de faire sauter un joint dans la tuyauterie et de déclencher une inondation. En fait, le robinet a été sensiblement ouvert pour cette campagne, et les ventes progressent favorablement. Mais outre qu'il s'agissait de faire face à une situation probablement exceptionnelle, il faut, selon le raisonnement ci-dessus, que la progression des ventes se maintienne à un rythme qui contrebalance l'augmentation de la productivité et des rendements.

La position de la CEE

A première vue, on pourrait penser que le besoin d'exporter s'exprimerait avec moins de vigueur dans la CEE qu'aux Etats-Unis. La Communauté est importatrice nette, ce qui implique qu'elle peut accroître sa production sans avoir à chercher des débouchés extérieurs : elle en est encore à tenter de digérer le marché allemand. Cependant elle est déjà excédentaire pour certains produits (produits laitiers, fruits et légumes tempérés), et son potentiel agricole la conduit tout naturellement à s'intéresser aux marchés extérieurs.

De plus, le soutien des revenus, but avoué de toute politique agricole de la plupart des pays développés, est essentiellement assuré par le soutien des prix de marchés. Aussi, le revenu brut du producteur étant égal au produit des quantités vendues par le prix unitaire, renoncer à produire pour l'exportation revient à renoncer à une tranche de revenus.

On a vu que le mode de soutien des revenus choisi par la Communauté signifie que, en temps normal, ses prix seront supérieurs aux prix mondiaux. Sous peine de ne plus exporter, elle doit donc posséder un système permettant de combler cette différence. Ce système de restitutions à l'exportation est présenté moins comme une aide aux exportations que comme une partie d'un ensemble de mesures dont les unes relèvent les prix tandis que les autres les abaissent. Mais la Communauté a évidemment raison de dire que la subvention qu'elle verse à ses exportateurs est semblable, dans ses buts et dans ses effets, à celle que les Gouvernements américain et anglais paient à leurs producteurs. Si les Etats-Unis critiquent volontiers la politique agricole de la CEE, ils n'en ont pas moins bien compris le rôle joué par ces mesures. « Le prélèvement variable », écrivait récemment Gale Johnson, « n'est pas simplement une barrière douanière hautement protectionniste ; il est la pierre angulaire de la politique de la CEE en matière de prix et de revenus. L'abandon ou la consolidation des prélèvements nécessiterait une refonte complète de la politique agricole de la CEE » [8].

Toutefois, les systèmes communautaire et américain se distinguent l'un de l'autre à plusieurs égards. Dans le cas précis des producteurs de blé, on retiendra quatre types de différences, sans essayer pour autant d'en mesurer l'importance respective ni d'en étudier les conséquences :

— En raison de la grande différence qui existe entre le prix payé, suivant que le blé est destiné à la consommation intérieure ou à l'exportation, le système américain tend à encourager les producteurs dont les coûts sont les plus bas et à freiner les autres. Ceci indépendamment de la réglementation

des surfaces emblavées qui constitue évidemment un trait essentiel de la politique céréalière de ce pays.

— Il faut noter l'ampleur et le point d'application de la contribution budgétaire au revenu des producteurs. Aux Etats-Unis, cette contribution s'ajoute aux recettes perçues sur le marché intérieur ; pour la CEE au contraire, elle complète les recettes d'exportation. Dans un cas comme dans l'autre, elle constitue la partie la plus visible et donc, peut-être, la plus vulnérable de l'aide de l'ensemble de l'économie nationale au secteur agricole.

— La hauteur des filets tendus sous les prix de marché (prix d'intervention pour la CEE ; niveau des prêts aux Etats-Unis) peut, pour certains produits au moins, influencer sur leur utilisation.

— En fonction des deux éléments précédents, il existe un écart entre la recette moyenne par quintal perçue par les producteurs de chaque pays.

Le cas de la Nouvelle-Zélande

Si les Etats-Unis et la CEE trouvent dans l'accroissement de leurs débouchés extérieurs le moyen de faire face aux problèmes sérieux posés à leur économie agricole, cela est plus vrai encore de pays qui disposent d'un marché intérieur n'absorbant qu'une faible part de leur production agricole. C'est le cas, en Europe, de pays comme le Danemark ou l'Irlande ; en Océanie, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, sans parler, bien entendu, des pays du tiers monde dont la quasi-totalité de la production est souvent exportée. La Nouvelle-Zélande, par exemple, a produit en 1964-65, 6 milliards de litres de lait (France : 26 environ), dont 4 milliards ont été transformés en beurre (et 900 millions en fromage). Sur les 250.000 tonnes de beurre ainsi fabriquées, 190.000, soit 76 %, ont été exportées.

Or les produits laitiers, avec la viande et la laine, apportent à ce pays plus de 90 % de ses recettes en devises ; leur production représente plus du cinquième du produit national brut.

Le maintien du courant d'exportation apparaît donc bien indispensable, non seulement pour la défense des revenus agricoles, mais pour la vie économique et le développement industriel du pays. De plus, l'importance relative de la production d'exportation par rapport au revenu national exclurait que ce courant de vente soit maintenu, même si cela était nécessaire, par un système de subventions massives ; les finances publiques ne le supporteraient pas.

Des pays placés dans ces conditions doivent donc absolument produire bon marché, exporter de grandes quantités, et... trouver des marchés accueil-

lants. Cette dernière condition est remplie, en ce qui concerne la Nouvelle-Zélande, par le Royaume-Uni qui s'est engagé à laisser son marché ouvert au beurre de ce pays, au moins jusqu'en 1972 ; la

CEE, de son côté, a toujours reconnu que, si le Royaume-Uni entrait dans le Marché Commun, le cas de la Nouvelle-Zélande poserait un problème particulier.

L'attitude à l'égard des importations

Le problème du revenu des producteurs

Ainsi, la plupart des pays riches éprouvent la nécessité d'exporter, qu'il y ait ou non une demande pour leurs produits ; tout au moins estiment-ils devoir se donner la possibilité d'exporter grâce à des mécanismes appropriés. Mais ces mêmes pays éprouvent tout aussi fortement le besoin de restreindre, ou d'être en mesure de restreindre, les importations. Deux exemples, entre autres, suffiront à illustrer ce fait puisqu'ils se rapportent aux principaux protagonistes de la négociation Kennedy : les Etats-Unis et la CEE.

Aux Etats-Unis, l'entrée des produits tropicaux n'est libre que dans la mesure où les Américains ne sont pas eux-mêmes producteurs. Ainsi, l'importation des arachides est interdite ; l'importation du sucre est contingentée et presque chaque renouvellement de la loi qui organise l'approvisionnement du marché, voit croître la part du marché réservée aux producteurs américains. En matière de céréales, seul le blé risque d'être concurrencé par une production étrangère ; aussi son importation est-elle quasiment interdite. L'importation des autres céréales est libre mais l'apparition, certes improbable, d'un large courant d'achats entraînerait très probablement une modification de la réglementation.

La viande était citée, jusqu'en 1964, comme un exemple du libéralisme américain. Or, il a suffi que les importations approchent des 10 % de la production nationale pour qu'une loi soit votée, établissant un plafond aux ventes de l'étranger. La quasi-totalité des produits laitiers est étroitement contingentée en dépit du fait que la production locale est libre, soutenue et, en fait depuis un an, vigoureusement encouragée.

Des remarques du même ordre s'appliquent à la CEE. Celle-ci, groupe de produits après groupe de produits, met en place un système de prélèvements variables à l'importation. Ce système, par définition, contribue à maintenir les prix intérieurs à un niveau déterminé, souvent très supérieur à celui du marché mondial, et empêche les produits étrangers d'être vendus moins chers. Ainsi, le prélèvement (associé aux mesures d'intervention sur les marchés intérieurs) fait perdre aux producteurs étrangers le bénéfice d'une plus grande compétitivité éventuelle ; il tend aussi à freiner la demande comme toute

procédure qui contribue à relever les prix à la consommation. En outre, la méthode des prélèvements pose aux exportateurs étrangers des problèmes pratiques parfois difficiles à résoudre.

Il ne faut pas conclure de ces exemples que les pays développés sont hostiles aux importations ou qu'ils en méconnaissent les bienfaits pour leur économie ; les chiffres le prouvent, et ceux du Marché Commun sont des plus éloquents puisque ses achats en provenance des Etats-Unis ont doublé en huit ans : 850 millions de dollars en 1956 ; 1,6 milliard de dollars en 1966.

Il ne faut pas en conclure non plus que ces pays appliquent une politique objectivement mauvaise. Tout le monde est, certes, convaincu des vertus intrinsèques du commerce international ; mais on s'accorde aussi à penser, sinon toujours à dire, que l'application intégrale des théories libre-échangistes va à l'encontre d'objectifs qui sont eux aussi, à un titre ou un autre, essentiels. Le compromis réalisé de façon à tirer le maximum de bénéfice et le minimum d'inconvénients de l'ouverture des frontières, varie d'un pays à l'autre. L'appréciation de la valeur de ces compromis dépend beaucoup du point de vue auquel on se place, et les controverses internationales sur ce sujet aboutissent rarement à un accord.

Toute importation est bienvenue tant qu'elle ne gêne pas la bonne marche des mécanismes par lesquels chaque Etat tente d'atteindre les objectifs de revenus de ses producteurs qu'il s'est assignés.

Lorsque la défense des revenus s'identifie à celle de prix intérieurs supérieurs aux cours mondiaux, on veillera à ce que les importations ne s'effectuent pas au-dessous de ce prix ; si elle est recherchée par le moyen de paiements compensateurs versés par le Trésor public, s'ajoutant aux recettes obtenues sur le marché, on s'opposera à ce qui entraîne une augmentation de la charge supportée par le Trésor ; si le mécanisme essentiel est constitué par l'intervention d'un organisme d'achat, on aura soin d'éviter que les produits étrangers ne trouvent le chemin des stocks nationaux.

Jusqu'où faut-il soutenir le revenu agricole, de quels agriculteurs, et comment ? Ces questions sont l'objet de controverses à l'intérieur de chaque pays.

(4). Mais ce qui importe, c'est que les pays examinés ici, grâce à leurs institutions donnant à l'agriculture le moyen d'exprimer ses désirs, et grâce à l'existence de moyens financiers permettant plus ou moins de les satisfaire, ont fait un choix qui se répercute inévitablement sur le régime des importations.

La primauté de la défense du revenu de l'explo-

tant familial est un concept social propre aux pays riches. La revendication première des pays en voie de développement a une autre fin. Le supplément de recettes, qu'ils cherchent à obtenir par une augmentation des quantités vendues et des prix unitaires, est considéré avant tout comme un moyen d'accélérer leur développement général, c'est-à-dire, essentiellement, celui de leur industrie.

LES PROCEDURES DE CONTROLE DES ECHANGES

Les exemples précédents montrent que le commerce international ne peut être décrit comme une simple application du principe des vases communicants. Il est orienté par une série de considérations parmi lesquelles la défense des revenus des producteurs agricoles occupe une place particulière.

Jusqu'à la crise des années 30, cette défense était essentiellement assurée, dans la plupart des pays, par l'imposition de droits de douane fixes. Mais, outre que le procédé n'apportait pas toute la sécu-

rité désirée, il ne permettait pas le soutien du revenu des producteurs-exportateurs. Aussi, aujourd'hui, les gouvernements ont mis en place sur leurs frontières, de véritables écluses, contrôlant, freinant ou accélérant les transactions dans les deux sens. De plus, certains pays ont proposé ou adopté des arrangements bilatéraux ou semi-multilatéraux régissant les échanges dans des conditions qui leur paraissent compatibles avec leurs conceptions du rôle du commerce international [9].

Les exportations

A l'exportation, en dépit d'un grand nombre de variantes, les systèmes en place peuvent être groupés en trois familles :

— la défense du revenu des producteurs du pays exportateur est assurée par un système quelconque qui entraîne des prix « raisonnables » sur le seul *marché intérieur*. Aucune intervention n'est nécessaire à l'exportation, le producteur se contentant de vendre à ce prix « raisonnable » la partie de la récolte qui ne franchit pas la frontière. C'est ce qui se passe au Danemark pour de nombreux produits. Ce système n'apporte d'ailleurs qu'une protection relative aux producteurs de ce pays en raison de l'importance de la production exportée. Son choix s'explique autant pour des raisons de principes (le Danemark ne subventionne pas...) que par la charge que les aides importantes à l'exportation représenteraient pour le Trésor ;

— la défense des revenus est assurée par le maintien de prix élevés à la *production*. L'octroi à l'exportateur de la différence entre ce prix élevé et le prix mondial est alors inévitable. L'exemple le mieux connu est celui de la CEE, mais de nombreux autres pays l'appliquent pour plusieurs produits ;

— la défense des revenus est assurée par des *paiements directs* versés aux producteurs ; les prix intérieurs sont alors voisins des prix mondiaux. C'est ce qui se passe pour le blé américain.

Dans les trois cas, l'aide financière du contribuable ou du consommateur permet aux producteurs de toucher, en moyenne, plus que ne paie l'acheteur étranger. Pour l'Europe de l'Ouest, il en est ainsi pour tous les pays exportateurs de céréales, de produits laitiers, d'œufs et de volailles, de viande de bœuf, etc... Cependant, à certaines périodes, les prix mondiaux sont suffisamment élevés pour que tel ou tel de ces systèmes soit suspendu.

En ce qui concerne les aides directes à l'exportation, on mentionnera ici quelques-unes de leurs caractéristiques :

— leur caractère très général d'abord. On peut dire qu'en Europe occidentale et en Amérique du Nord il n'y a guère de pays qui vende sans avoir recours à ces aides sous une forme ou sous une autre ;

— certains pays s'efforcent d'en limiter le montant total en faisant participer les producteurs aux pertes encourues sur les marchés étrangers ;

— dans de nombreux cas, elles ne sont pas directement financées par le budget de l'Etat, mais par des fonds spéciaux. Ces fonds peuvent être alimentés par des taxes à l'importation, notamment par

(4) Sur ce point, voir dans ce même numéro l'article de M. Tracy, « L'évolution des politiques agricoles ».

des droits qui frappent les aliments du bétail (Norvège, Suède) ou par des taxes sur les ventes à l'intérieur du pays (Turquie pour le sucre). Dans le premier cas, les subventions à l'exportation représentent, dans une certaine mesure, un remboursement des droits d'importation, mais seulement si les subventions à l'exportation sont accordées pour des produits dont les coûts de production ont effectivement augmenté du fait des taxes à l'importation, et à condition que les subventions ne dépassent pas le montant de cette augmentation des coûts de production. Autrement, la nature de ces subventions à l'exportation est exactement la même que si elles avaient été financées par le budget de l'Etat. Dans le second cas, les subventions ont été, en fait, payées par les consommateurs nationaux.

Des mesures indirectes peuvent aussi avoir pour effet de subventionner les exportations. L'aide aux transports est un exemple typique ; elle est accordée notamment par le Canada, la Grèce, l'Italie, la France [10].

Les importations

La multiplicité et la généralisation des interventions ne sont pas moindres en ce qui concerne les importations ; reprenons brièvement leurs principales modalités [10] :

— d'une manière générale, les *droits de douane* qui frappent les produits agricoles ne sont pas un moyen de protection important. Ils sont généralement plus élevés pour les produits agricoles transformés que pour les matières premières ; cette protection supplémentaire est donc accordée à l'industrie plutôt qu'à l'agriculture.

Parfois cependant, des droits de douane élevés frappent les produits agricoles. C'est le cas de plusieurs pays d'Europe moins développés qui protègent de cette façon leur propre agriculture. Ces droits sont alors souvent le seul moyen de protection utilisé. Il n'est pas certain cependant que ces mesures contribuent toujours à encourager effectivement la production nationale. Elles risquent plutôt d'entraîner une hausse très forte des prix et de limiter ainsi la consommation.

Les droits fixes autres que les droits de douane ou les droits fiscaux, lorsqu'ils sont utilisés, ont le même effet sur les échanges que les droits de douane ; toutefois ils peuvent être modifiés plus facilement si la situation du marché intérieur ou des marchés internationaux l'exige, du fait qu'ils reposent sur des bases légales spéciales. D'une manière générale, le produit de ces taxes est destiné à financer des mesures de politique agricole.

Mais qu'elles soient directes ou non, ces aides, et les systèmes qui les rendent nécessaires, ont pour effet de créer une situation caractérisée par une divergence assez remarquable des prix à la production et des prix du marché mondial. De 1960 à 1965, les prix perçus par les exploitants ont augmenté de 18 % ou davantage dans dix des quinze pays de l'OCDE pour lesquels des chiffres sont disponibles. Par contre, au cours de la même période, la valeur unitaire moyenne des exportations agricoles d'Amérique du Nord n'augmentait que de 6 % ; celle d'Europe occidentale de 13 %. Cette différence dans les rythmes de croissance justifie évidemment un relèvement des protections aux frontières qui, à son tour, tend à creuser un peu plus l'écart. Comparé à un prix mondial compris entre 5,50 et 8 dollars les 100 kgs, le blé était payé aux producteurs en 1964-65 en moyenne \$ 9,70 en Belgique, \$ 12 en Norvège, \$ 18,6 en Finlande !

— Utilisées très largement en Suède depuis 1956, les taxes variables à l'importation ont été reprises sous une forme et avec un principe sensiblement modifiés, à partir de 1962 lors de l'adoption par la CEE de la méthode des *prélèvements variables* comme moyen de protection aux frontières.

Dans la CEE, et pour la majeure partie des produits soumis à la réglementation du Marché Commun, les prélèvements constituent le principal, voire l'unique procédé de protection aussi bien pour les échanges entre les six pays Membres (pendant la période de transition) qu'entre ces pays et le reste du monde. Leur principe, on le sait, consiste à faire acquitter aux produits importés, une somme qui tient compte des prix que l'on souhaite voir atteints sur le marché intérieur et des prix constatés sur le marché mondial.

— D'autres pays appliquent un système de *commerce d'Etat* à un ou plusieurs produits : c'est le cas en particulier des céréales panifiables ou fourragères (Finlande, Japon, Norvège, Portugal, Espagne, Suisse, Turquie), du sucre (provisoirement l'Allemagne et la France ; la Norvège, etc...), du tabac (France, Islande, Turquie, etc...), du beurre (Espagne, Suisse), du thé (Turquie), de la viande réfrigérée et congelée (Espagne), etc...

— Bien que les systèmes de *contingent* aient maintenant perdu une partie de l'importance qu'ils avaient pendant la décennie 1950-60, leur emploi n'en reste pas moins étendu.

— Les *calendriers d'importations* permettent de modifier la protection au cours de l'année. Ce système est exclusivement appliqué aux fruits et légumes frais, difficiles à conserver et dont les cours connaissent d'importantes fluctuations saisonnières.

— Le système dit de la *prise en charge* consiste à obliger les importateurs à acheter une proportion déterminée du même produit à des producteurs nationaux. La Suisse est le pays qui fait le plus largement usage de ce système. Il a également été adopté par le Danemark où la proportion de blé national est de 100 %, ce qui a pour effet d'exclure les importations de blé de mouture.

Parfois plusieurs systèmes sont appliqués simultanément. En Autriche, par exemple, des taxes de péréquations sont perçues sur des produits dont l'importation est par ailleurs soumise à l'octroi de licences (céréales, produits laitiers, viande et bétail). Dans d'autres cas, la perception de taxes s'accompagne d'un régime de Commerce d'Etat (nombreux produits en Espagne, le beurre en Suisse, etc...). Dans ces cas, les taxes ne représentent pas la principale mesure de protection (l'effet de protection étant déjà obtenu par des restrictions quantitatives), mais ont un caractère complémentaire ; elles visent à faire en sorte que les prix sur le marché intérieur restent au niveau désiré même si les prix à l'exportation sont plus faibles. Il peut arriver que ces taxes aient également pour objet de dégager des fonds spéciaux pour financer la commercialisation de produits correspondants d'origine nationale ou plus généralement pour accroître le montant des fonds destinés à soutenir l'agriculture nationale.

La viande de bœuf, dont l'importation devrait être d'autant plus libre que les pays développés n'en produisent pas assez, servira de dernier exemple. En ce qui concerne l'Europe occidentale et l'Amérique du Nord, les importations sont, soit expressément, soit tacitement interdites (Irlande, Danemark, Islande), soit soumises à l'action de monopoles para-étatiques (Norvège, Portugal), au paiement de prélèvements variables (CEE, Espagne, Suède), à des quotas (Etats-Unis, Suisse) ou à l'octroi de licences (Autriche). Elles ne connaissent aucune restriction dans deux pays : le Canada et le Royaume-Uni.

LES TENTATIVES D'ORGANISATION DES MARCHES

Cette situation n'empêche pas le développement des échanges puisque, de 1959 à 1965, les importations agricoles de l'Europe de l'Ouest (assimilée ici à la zone européenne de l'OCDE), ont augmenté de 6,9 % par an et les exportations de 9,5 %. Néanmoins, outre qu'elle choque le bon sens, elle pose de sérieux problèmes à plusieurs pays. Aussi, diver-

Toutes ces mesures reflètent bien la volonté de distinguer les marchés intérieurs du marché mondial. Elles aboutissent à une situation telle qu'un produit qui passe du pays producteur au pays importateur traverse successivement trois marchés dont les cours évoluent de façon indépendante. Prenons l'exemple d'une vente de blé américain à l'Allemagne : l'exportateur achètera du blé sur un marché qui, sans être entièrement indifférent à la situation mondiale, évolue librement compte tenu de la situation intérieure. Il rencontre ensuite une première écluse : suivant le niveau des prix mondiaux ce jour-là, il « passera » soit à l'aide d'une subvention, soit, au contraire, après avoir payé l'équivalent d'une taxe à l'exportation. Deuxième écluse : arrivé à la frontière allemande, il acquittera un prélèvement basé sur la différence entre le prix mondial et un prix dit « de seuil ».

On se trouve ainsi en présence, pour de nombreux groupes de produits échangés entre pays riches, de trois cours plus ou moins indépendants : le prix mondial étant en général le plus bas des trois. Ceci entraîne, à l'occasion des ventes des produits en cause, un véritable transfert financier du pays exportateur vers le pays importateur qui s'atténuerait si les pays exportateurs s'entendaient pour relever leurs prix ; une telle mesure faisait d'ailleurs partie du plan proposé, en 1961, au GATT et à la FAO par MM. Baumgartner et Pisani ; plus récemment, un auteur américain, M. Abel, reprenait l'idée sous une autre forme en suggérant un relèvement des prix d'exportation et un abaissement des prix intérieurs [11].

De plus, dans quelques cas au moins, le rôle des prix de revient dans la compétition internationale se trouve remplacé par la capacité des citoyens — en tant que contribuables ou consommateurs — à exporter au-dessous des prix perçus par les producteurs. A ce jeu, il est évident que les poulets danois contre ceux de la CEE, à fortiori le coton péruvien contre celui des Etats-Unis, n'ont comme défense, en dehors du texte imprécis de l'Article XVI du GATT, que la modération dont le plus riche veut bien faire preuve.

ses tentatives ont-elles été faites pour l'améliorer ; de l'accord bilatéral — que l'on mentionnera ici sans insister car il n'est pas spécifiquement agricole — à l'arrangement mondial, de multiples solutions ont été essayées ; certaines sont en vigueur à l'heure actuelle.

Les accords régionaux

Les accords régionaux présentent un très grand intérêt par la profonde modification des courants d'échanges qu'ils entraînent. Le plus important d'entre eux, à ce jour, est évidemment celui conclu entre les pays de la CEE puisqu'il tend à remplacer pour six pays leurs transactions internationales réciproques en transactions à l'intérieur d'un même marché. Les obstacles aux échanges entre les six étant supprimés, on peut s'attendre, lorsque le stade des prix communs aura été atteint, à une meilleure allocation des ressources de production et à une croissance du commerce. Cette dernière conséquence peut être d'ores et déjà observée dans les statistiques bien que les règlements communautaires ne fassent sentir leurs effets que d'une façon progressive.

L'AELE apporte un autre exemple d'organisation régionale. Ses ambitions sont plus restreintes puisque sa caractéristique essentielle consiste en une diminution des droits de douane entre pays Membres et que, comme on l'a vu, les droits de douane ne jouaient qu'un rôle limité. A en croire les statistiques pourtant, les effets de ce désarmement et de l'ensemble des liens que ces pays tentent de resserrer ne sont pas négligeables puisque, de 1959 à 1965, les ventes agricoles des pays de l'AELE ont augmenté de 47 % vers l'ensemble du monde, de 41 % vers les pays non Membres et de 60 % vers les pays Membres.

Cette évolution a été évidemment accentuée par les difficultés rencontrées par les ventes danoises en direction du Marché Commun.

Les arrangements semi-multilatéraux ou accords de partage du marché

On inclura sous ce terme les dispositions qui régissent les échanges entre un importateur et ses fournisseurs. Formellement négociés ou décidés unilatéralement, ils sont mis sur pied à l'initiative du pays importateur qui, insatisfait du fonctionnement du marché mondial, édicte quelques règles qui sont acceptées par les fournisseurs... si l'acheteur est important et le produit surabondant. Ces deux conditions expliquent qu'au cours de ces dernières années, le Royaume-Uni ait pu faire adopter une telle organisation pour ses achats de beurre, de bacon et de céréales, mais que des efforts similaires concernant la viande bovine n'aient pas abouti.

Suivant le cas, les arrangements se distinguent plus ou moins nettement du système des contingents. Pour le *beurre*, la solution adoptée peut être considérée comme un cas de contingentement classique où la somme des importations annuelles est unilatéralement fixée par le Royaume-Uni et subdivisée, sous forme de contingents de base et

supplémentaire, entre les pays fournisseurs. Cette répartition tient compte d'un certain nombre de facteurs et notamment des engagements bilatéraux que le Royaume-Uni peut avoir avec certains pays. Néanmoins, au contraire de la grande majorité des cas de contingentement, celui-ci n'a pas pour but de protéger la production nationale.

Le régime des importations de *bacon*, établi en 1963, se distingue du précédent sur trois points. Les décisions sur l'ampleur et la répartition du marché sont prises sur une base multilatérale après consultation de tous les intéressés ; un contingent est attribué au Royaume-Uni de la même façon qu'à chacun des fournisseurs étrangers ; enfin le système est géré par l'ensemble des intéressés.

Pour les *céréales*, le Royaume-Uni applique, depuis 1964, un système qui s'apparente plus à celui des prix minima qu'à celui des contingents.

Par l'établissement simultané d'un prix-plancher à l'importation (que la plupart des principaux exportateurs ont accepté de respecter) et d'un quantum applicable à la production indigène — la « quantité standard » — on espère à la fois limiter les dépenses budgétaires occasionnées par le soutien des prix, maintenir approximativement l'équilibre actuel entre les fournisseurs nationaux et étrangers et permettre à ces derniers de profiter pour une part de l'accroissement du marché. Cette notion de l'intéressement des producteurs étrangers au développement du marché a également été reprise et, de façon beaucoup plus précise, plus mathématique, par les Etats-Unis lors du vote, en 1964, d'une loi sur les importations de viande. Celles-ci, on l'a vu, sont libres... tant qu'elles ne dépassent pas un certain niveau. Or ce niveau est calculé, trimestre par trimestre, sur la base des importations réalisées au cours d'une période de référence et de la croissance de la production nationale.

Les accords internationaux

Les accords internationaux constituent un autre type d'arrangement multilatéral. Deux d'entre eux intéressent les échanges de produits agricoles des pays développés : celui sur l'huile d'olive, d'une portée assez limitée, bien qu'il constitue un exemple intéressant de coopération régionale, et l'accord international sur le blé, négocié en 1949.

On connaît les principes de ce dernier, tels qu'ils ont été modifiés en 1959. Les pays signataires importateurs s'engagent à acheter aux pays exportateurs parties à l'Accord, un pourcentage minimum de leurs importations commerciales. Les pays exportateurs, pour leur part, s'engagent à vendre des quantités déterminées de blé au-dessous d'un prix représentant l'extrémité supérieure de la fourchette de prix fixé par l'Accord. L'Accord ne prévoit ni stock régulateur (comme dans l'accord sur l'étain),

ni quota d'exportation (comme dans l'accord sur le café). Deux autres lacunes, l'absence de toute action sur les causes des difficultés des échanges (c'est-à-dire sur les politiques de production) et la non-inclusion des autres céréales seront peut-être comblées dans l'arrangement auquel les négociateurs du Kennedy Round travaillent.

**

A l'issue de ce tour d'horizon, on peut se demander si l'organisation des échanges agricoles entre pays développés est, grosso-modo, satisfaisante de leur point de vue et si l'évolution progressive qui prend place résoud raisonnablement les problèmes qui se posent.

Ou bien doit-on considérer la situation comme radicalement mauvaise et nécessitant, par conséquent, une modification radicale des structures ? Suivant la réponse qu'ils apportent et les raisons qu'ils donnent, les gouvernements sont amenés à considérer, de façon différente, les objectifs des discussions internationales en cours.

Même l'étude objective des faits n'est pas aisée. Les observations faites sur un groupe de produits ne s'appliquent pas nécessairement à un autre. Tous ne sont pas soumis aux mêmes règles d'échanges ; certains restent plus sensibles que d'autres aux changements de prix et de revenus. Cependant, du point de vue du développement global des échanges, on a déjà constaté que l'organisation actuelle ne l'a pas empêché. La méthode des prélèvements, on l'a dit, ne freine pas nécessairement le commerce. Elle ne peut le faire qu'associée à une politique de prix intérieurs telle que la production en soit encouragée et la consommation contrariée. Et encore faudrait-il que ces effets soient plus importants que le développement de la demande provoqué par l'ensemble de la politique économique dans laquelle s'insère la politique agricole. L'encouragement à la production de viande bovine à l'intérieur de la CEE aura plus d'effet sur les exportations des pays tiers que le système des prélèvements aux frontières qui ne freinera les achats que si la demande est elle-même limitée par les prix de marché. Nul doute, dans ces conditions, que l'offre faite par la CEE de plafonner, ou même de diminuer le montant du soutien total apporté aux producteurs, constitue une contribution au développement du commerce. De même, la politique des contingents pratiquée par le Royaume-Uni offre aux consommateurs du beurre dans des conditions de prix telles qu'on voit mal quel autre système entraînerait un accroissement de la consommation et, par conséquent, des échanges. Autre exemple enfin, l'intéressement des pays tiers au développement de la consommation nationale de viande tel qu'il est pratiqué par les Etats-Unis, s'il a certes un caractère restrictif, permet une augmentation continue des importations.

Ceci ne veut évidemment pas dire qu'il n'y ait pas d'exemples où la réglementation des importations constitue un obstacle réel aux échanges : contingents fixes, parfois très faibles ou même nuls ; mesures diverses qui ont été énumérées. Mais dans la plupart des cas, elles apparaissent comme la conséquence inéluctable de choix concernant les politiques de production.

Le rôle essentiel joué par ces considérations internes dans les décisions concernant les échanges a été illustré de façon intéressante par les Etats-Unis au printemps 1966, lorsque la production de beurre eût diminué de 22 % par rapport à l'année précédente. Théoriquement, deux solutions permettaient de faire face à la pénurie qui apparaissait : laisser entrer des beurres étrangers ou stimuler la production de lait en relevant les prix garantis. Le gouvernement américain a choisi la seconde parce que la disparition partielle du beurre a été considérée comme un signe avant-coureur d'une situation où l'approvisionnement en lait frais des centres urbains, qui ne peut en tout état de cause être assuré par des fournisseurs étrangers, risquait d'être menacé. Ceci montre à quel point politique intérieure et politique d'échanges sont deux aspects d'un même problème et qu'ils ne peuvent plus être examinés de façon indépendante.

En d'autres termes, et les négociateurs du Kennedy Round s'en rendent bien compte, il faut renoncer à libérer les échanges si on ne peut pas accepter, en même temps, une certaine coordination, un minimum de compatibilité, entre les politiques de production.

Une situation plutôt favorable aux pays industrialisés

Du point de vue des pays riches importateurs, la situation actuelle n'est pas défavorable : les productions intérieures sont protégées par des moyens divers mais raisonnablement efficaces ; les achats à l'extérieur sont effectués à un cours généralement bas qui permet des économies de devises et fournit souvent, par le moyen de taxes à l'importation, une source de revenus que de nombreux pays utilisent pour la défense du revenu de leur agriculture.

La situation peut paraître moins favorable pour les pays riches exportateurs puisqu'ils doivent vendre à l'étranger moins cher qu'ils ne payent à leurs producteurs sans empêcher pour autant l'apparition sur les marchés internationaux de produits dont la présence ne s'explique que par les aides gouvernementales dont ils bénéficient.

Le problème de la diminution des recettes de l'ensemble des pays exportateurs et celui des modifications « artificielles » des courants commerciaux sont donc nécessairement deux préoccupations des négociateurs du GATT. Mais leur importance rela-

tive n'est pas la même pour tous. Pour ceux qui produisent bon marché, un relèvement trop prononcé des cours mondiaux ne peut qu'encourager leurs compétiteurs ; pour ceux qui produisent plus cher, le retour à des échanges basés sur les coûts de production risque de leur faire perdre leurs débouchés.

Pour les uns comme pour les autres cependant, la situation actuelle et future apparaît somme toute sous un jour favorable. Les pays occidentaux voient leurs échanges s'accroître ; les marchés des pays de l'Est s'ouvrent progressivement, aujourd'hui au blé, demain sans doute à d'autres produits.

Les pays en voie de développement enfin, par l'accroissement de leur population et de leur niveau de vie, représentent un marché croissant. Certes, dans une large mesure, ce marché sera fonction de l'aide qui sera fournie (aide financière ou alimentaire), mais la croissance économique s'accompagnera d'une augmentation des achats commerciaux. Selon les estimations américaines, toute augmentation de 10 % du revenu national de ces pays, se traduit, en moyenne, par une augmentation de 11 % du total des importations commerciales et de 16 % des achats commerciaux de produits agricoles.

Une organisation inacceptable pour certains pays

Mais il est évident que l'organisation actuelle est inacceptable du point de vue des pays exportateurs moins riches ou pauvres qui vivent de l'exportation d'un ou de quelques produits primaires.

— En matière de débouchés, si quelques produits n'ont pas de problèmes sérieux, d'autres sont concurrencés soit par les cultures des pays riches (arachides africaines par le soja ou même par les arachides américaines), soit par des produits de synthèse (fibres textiles, caoutchouc).

— En matière de niveau des prix, on peut dire (tout en restant prudent dans un domaine où il est indispensable de préciser très exactement ce dont on parle) que les termes de l'échange ne sont pas satisfaisants et n'ont pas tendance à s'améliorer.

— En matière de stabilité des prix enfin, la situation est aussi mauvaise que possible ; certains mar-

chés, comme celui du sucre, offrent des exemples de prix variant de 1 à 6 en l'espace de quelques mois. Il est bien évident que les pays qui comptent sur cette source de devises pour financer leurs plans de développement peuvent se trouver dans des positions dramatiques en dépit des tentatives faites par des organismes internationaux pour stabiliser leurs recettes.

Une modification radicale des mécanismes d'échanges apparaît donc comme une condition nécessaire, mais certes pas suffisante, à un développement économique raisonnable de ces pays. La Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (qui malgré son titre peut être assimilée à une véritable organisation internationale) tente d'enfanter, dans la douleur, ces nouveaux mécanismes [12]. Peut-être qu'à l'issue du Kennedy Round, ayant provisoirement réglé leurs problèmes, les pays riches s'attacheront à mettre en pratique de nouvelles formules qui aideront le tiers monde à prendre un nouveau départ.

Toutefois les obstacles qui s'opposent à l'établissement d'un tel ordre nouveau restent sérieux ; d'une part, les problèmes évoluent de plus en plus rapidement et, si les idées pour les résoudre ne manquent pas, leur adoption à l'échelle internationale demande toujours du temps. Ainsi, les remèdes risquent toujours de n'être disponibles que lorsqu'ils ne sont plus adaptés au mal.

Il existe, d'autre part, une certaine opposition entre deux modes de pensées. Pour certains, les anglo-saxons si l'on veut, il faut procéder par retouches successives des mécanismes d'échanges, selon les besoins et sous réserve d'inventaires. L'adoption d'un schéma général nouveau n'est pas exclue ; elle ne paraît pas a priori nécessaire.

Pour les seconds, la France et les pays en voie de développement essentiellement, il faut des principes nouveaux, une organisation mondiale nouvelle dont les conséquences se retrouvent au niveau de chaque transaction.

Dans l'un et l'autre cas, les positions de principe se mêlent à des considérations d'opportunité. Aussi est-il bien difficile de prévoir la date et les étapes d'une organisation des échanges adaptée aux politiques agricoles des pays développés et aux besoins de ceux qui le sont moins.

Sources et références

- [1] Le Commerce International en 1965 (G.A.T.T., 1966).
- [2] Le commerce des produits agricoles en Europe - Développements récents (Commission Economique pour l'Europe - Genève, 1966).
- [3] Rapport de la F.A.O. sur les Produits 1966 (F.A.O., Rome, 1966).
- [4] O.C.D.E. Statistiques, Série « C ». Commerce des Produits - 1965.
- [5] Commonwealth Economic Committee - Commodity Series.
- [6] BROWN (Lester). — Conférence faite à Spokane - Août 1966.
- [7] KONER (G.R.). — U.S. Agricultural Exports continue to help balance of payments - Foreign Agricultural Trade of the US, septembre 1966.
- [8] JOHNSON (D. Gale). — U. of Chicago Agricultural Economics Research paper 6521 - décembre 1965.
- [9] WHEELER (L.A.). — The New Agricultural Protectionism and its Effect on Trade Policy - Journal of Farm Economics - novembre 1960.
- [10] Cf. Les politiques agricoles en 1966. Europe, Amérique du Nord, Japon (O.C.D.E.) (à paraître).
- [11] ABEL (M.E.). — Price Discrimination in the World - Trade of Agricultural Commodities - Journal of Farm Economics, mai 1965.
- [12] LACHARRIERE (Guy de). — La conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement : Débuts et Premiers résultats - Coopération et Développement, avril-juin 1966.