

**Le marché mondial du blé
et les stratégies agroalimentaires des firmes internationales**

GHAZI Nouria
Université Abou Bekr Belkaid Tlemcen, Algérie
GH-ANES@hotmail.fr

Résumé :

Le prix du blé flambe depuis quelques années et a atteint des records historiques avec des conséquences sur le prix des denrées alimentaires à base de blé (pâtes, pain ...). Cette envolée se fait surtout sentir dans les pays dépendants importateurs de blé, leur céréale emblématique. Dans cet article on va déceler les véritables causes et les authentiques responsables de cette surchauffe des prix et identifier les véritables bénéficiaires de cette libéralisation.

Mots clés: négociations, agriculture, marché du blé, OMC, firmes internationales.

Abstract :

The price of wheat has increased at a very high rate since the last few years and it has reached historical records with consequences on wheat-based food products (bread, pasta...) The effect of this price take off is felt particularly in countries dependent on the import of wheat, their emblematic grain. In this article, we shall reveal the true causes of this price inflation, those who are really responsible for it and those who share profits from this liberalization.

Keywords: negotiations, agriculture, wheat market, W.T.O., multinational firms.

La signature du Traité de Marrakech, en avril 1994, et l'entrée en vigueur de l'OMC le 1er janvier 1995 ont permis aux entreprises américaines de s'attaquer aux marchés mondiaux en bénéficiant de l'arme formidable que représentent les économies d'échelle. Dans la présente étude on va d'abord voir comment les produits agricoles ont été introduit dans les négociations Puis en second lieu il s'agit surtout de montrer comment des instances internationales, telles que

l'Organisation Mondiale du Commerce, ont réussi à subordonner la nourriture aux règles du libre-échange.

L'intégration des produits agricoles dans les négociations :

En réalité jusqu'en 1986, l'agriculture était exclue des négociations commerciales internationales. Elle était considérée comme un secteur à part, pouvant bénéficier d'une forte protection et d'un appui important des États. Les grandes régions productrices, et en premier lieu les États-Unis et l'Europe, ont ainsi pu mettre en place divers instruments de politique agricole permettant un développement rapide de leur agriculture. Mais ces politiques en favorisant une agriculture très productive ont généré des excédents croissants de plus en plus difficiles à écouler. A partir des années 1980, on assiste à une concurrence sans merci entre les deux grands à coup de subventions à l'exportation. Quant les États-Unis et l'Union Européenne se sont livrés à cette guerre commerciale pour pouvoir écouler leurs excédents croissants de produits agricoles sur les marchés des autres pays, c'était aux dépens des productions locales et des autres pays exportateurs agricoles, comme l'Australie, l'Argentine, le Brésil ou la Nouvelle-Zélande. C'est le coût excessif de ces politiques et leurs effets négatifs croissants sur les échanges internationaux de produits agricoles qui ont conduit les grands pays fournisseurs à intégrer l'agriculture dans les négociations du cycle d'Uruguay. Il s'agissait donc d'apporter un minimum de discipline aux échanges et aux politiques de soutien qui les sous-tendent. Le dernier cycle de négociations du GATT a donc été élargi à l'agriculture, avec l'objectif affiché de mettre fin à ces pratiques de guerre commerciales et de dumping. Les problèmes agricoles étaient difficiles à négocier, les discussions se sont finalement débloquées par un accord bilatéral entre les États-Unis et l'Union Européenne, qui a permis de finaliser les débats de l'Uruguay Round et la création de l'OMC.

L'Accord agricole, compris dans l'Accord de l'OMC, est entré en vigueur le 1^{er} juillet 1995, a engagé la libéralisation des échanges. Il était prévu pour une durée de 6 ans pour les pays développés et de 10 ans pour les pays en développement. Le processus de renégociation de cet Accord est engagé depuis janvier 2000. Cet accord, bien au-delà de simples questions commerciales, touche au cœur même des politiques agricoles des pays

L'Accord a donc pour principal objectif d'introduire une certaine discipline dans les échanges de produits agricoles et dans les politiques de soutien. Concrètement, il vise à limiter l'utilisation d'outils de politique agricole ayant des effets négatifs, ou effets de distorsion, sur le commerce mondial. Il couvre les soutiens à l'exportation ou les mécanismes de protection aux frontières, car ils ont des effets directs sur le commerce. Il couvre aussi les soutiens à la production car

ils ont généralement des effets directs sur les volumes de production et donc des effets indirects sur les échanges. L'Accord concerne ainsi trois types d'instruments de politique agricole :

1. les mesures qui limitent l'accès au marché intérieur : ce sont les barrières tarifaires, c'est-à-dire les droits de douane ; les barrières non tarifaires et notamment les quotas d'importations, les prélèvements variables à l'entrée, les prix minimum à l'importation et les licences d'importation.
2. les aides ou les subventions à l'exportation. Dans le cadre de l'Accord agricole, les Etats membres de l'OMC s'engagent à réduire progressivement l'utilisation de ces instruments. Ces pratiques jugées déloyales étaient largement utilisées par L'Union Européenne et les Etats-Unis. Ces subventions aux exportations très justement décriées pour mettre un terme aux guerres commerciales engendrant du dumping.
3. les soutiens à la production : en constatant que certaines politiques agricoles encouragent la production, estimant que cela fausse la concurrence entre les différents pays, l'accord définit les soutiens jugés déloyaux (ou distorsifs) et ceux jugés ayant peu ou pas d'effet sur la production. Sont ainsi jugées déloyales toutes les politiques de soutien des prix (comme la PAC d'avant 1992) et les mesures de gestion des marchés. En revanche les aides directes versées aux producteurs parce qu'ils utilisent des pratiques respectueuses de l'environnement ou vivent dans les zones difficiles (exemple : dans les montagnes), sont estimées n'avoir aucun effet d'encouragement à la production, et donc aucun effet déloyal.

Les conséquences de l'accord agricole sur le marché mondial du blé :

Selon l'accord agricole, la libéralisation des marchés devait rendre ces derniers plus efficaces, donc plus stables, dans l'allocation des ressources et la fluidification des échanges, ce qui devait accroître le bien-être mondial. Les résultats observés sur le marché du blé étaient sensiblement différés de ceux attendus, pour plusieurs raisons :

- La libéralisation effective des échanges a été faible.
- Elle intervient dans un contexte de réduction forte et de privatisation des stocks publics, ce qui accroît les tensions sur les marchés. Le taux de remplacement des stocks publics par des stocks privés pourrait être inférieur à 0,5 selon la FAO.

- Les potentialités de croissance de la production mondiale à long terme sont questionnées, pour des raisons de progrès technique ou de disponibilité des ressources naturelles.
- La stabilité des marchés mondiaux repose largement sur l'évolution des situations agricoles en Chine et dans l'ex-URSS.
- L'attitude des grandes firmes multinationales dans la gestion des stocks est incertaine. Elles pourraient dans certains cas utiliser leur position dominante pour entretenir l'instabilité et jouer sur la spéculation.

En réalité l'accord sur l'agriculture a été écrit sous l'influence des géants des firmes de l'agro business US et pour servir l'agenda de ces multinationales privées dont le seul but est évidemment de faire un maximum de profits tout en ayant le monopole du marché. Il est important de signaler que l'auteur de l'Accord Agricole était « Daniel Amstutz » l'ancien vice président de la firme Cargill Grain. Ces géants de l'agro alimentaires sont des acteurs très importants du marché international des denrées alimentaires. En effet on remarque qu'en cas de baisse du prix, du blé par exemple, cette baisse ne se répercute pas sur les prix des produits à base de céréales, alors que la répercussion est immédiate en cas de hausse. La raison est que ces firmes contrôlent toute la chaîne alimentaire et s'accaparent des profits et les véritables perdants se sont les consommateurs et les paysans.

La mainmise des firmes internationales et les nouveaux rapports de force :

En cette période, où les subventions existent toujours, on pourrait croire que le commerce mondial de blé est entre les mains des Etats et que ceux-ci remplacent progressivement le négoce ou s'y substituent. En fait il n'en est rien. Le rôle des firmes de négoce international est devenu indispensable de l'intervention de la puissance publique. En effet comme l'affirmait A. Galiani¹ « le produit des blés est partout et que le besoin peut être partout, il faudrait donc avoir des correspondants partout ». Il ajoutait que l'existence d'un monopole des grands négociants est une conséquence inéluctable du commerce de céréales.

Si la puissance publique dans un pays essaie d'orienter, par son action sur les prix les opérateurs vers la céréale d'une certaine provenance, ce sont les firmes

¹ « Or le commerce du blé n'est point manufacture, il n'ajoute rien à la matière » A. Galiani, Dialogues sur le commerce des blés, 1770.

du négoce qui ont tous les éléments pour choisir le pays de mobilisation le plus adéquat. Les gros importateurs de blé procèdent en général par appel d'offre international. Seuls les négociants internationaux sont capables de répondre à ce type d'appel d'offre. Il arrive, le pays de mobilisation² soit laissé au libre choix de l'opérateur. Il choisit alors en toute liberté la zone de mobilisation la plus avantageuse au moment où s'effectuera la transaction proprement dite.

Mais le pays importateur peut se voir imposer le pays de mobilisation. C'est notamment le cas lorsqu'il tire sur une ligne de crédit mise à sa disposition par l'exportateur. Même dans cette situation, les négociants internationaux sont appelés à jouer un rôle : ils entrent en concurrence pour offrir à partir de ce pays de mobilisation le meilleur prix.

Les négociants internationaux constituent donc un point de passage obligé, ils en tirent « un pouvoir certain ». En matière de céréales, les pays partagent leur souveraineté avec cinq familles : Cargill, Continental, Louis Dreyfus, Bunge et André. Le principe, c'est qu'aucune transaction internationale significative (100 000 T au moins) ne peut se réaliser dans les faits sans l'intervention d'une firme de négoce international qu'il s'agisse d'échanges dans le cadre d'accords céréaliers ou non.

Cette présence constante à tous les niveaux même en cas de négociation entre Etats, on la doit également à la complexité du montage de ces opérations qui exigent une forte spécialisation et obligent les Etats à passer par les firmes spécialisées pour mener à bonne fin les transactions. Seuls quelques gros opérateurs mondiaux ont le savoir faire, l'information et l'infrastructure nécessaires pour passer des contrats sur papier et les réalisent ensuite physiquement. C'est dire leur position stratégique sur le marché, où ils sont peu nombreux et travaillent sur des sommes considérables. Les firmes de négoce ont toujours entouré leurs opérations dans le plus grand secret. Elles échappent bien souvent au contrôle de la puissance publique du pays où elles s'approvisionnent. Ainsi, lors de l'embargo des Etats-Unis décrété par le président Carter en Janvier 1980 sur les ventes de céréales à destination de l'ex URSS, certaines firmes de négoce ont malgré le veto présidentiel réussi à contourner cette interdiction et à fournir des céréales à ce pays. La puissance réelle des firmes de négoce, leurs rationalités, leurs ramifications internationales est difficilement cernable et de ce fait peu maîtrisable. Ce que l'on peut dire, c'est qu'apparemment leurs opérations ne peuvent répondre à une logique nationale. Par exemple les lieux de mobilisation du blé (ou n'importe quelle autre céréale) qu'elles achètent sont avant tout fonction des opportunités du marché et donc des profits qu'elles peuvent espérer réaliser en transportant les quantités d'un pays X vers un pays Y quelle que soit la nationalité de chacun d'eux. Une firme telle Cargill répertoriée

² Pays d'où proviennent les produits qui seront offerts à l'acheteur.

comme de nationalité américaine, exportera vers la Russie à certaines périodes de l'année du blé européen. Dans le même temps une firme telle que Dreyfus dite française, trouvera pour sa part avantage à exporter du blé américain vers le Maroc.

Seules en première analyse les opportunités commerciales peuvent expliquer les opérations qu'elles réalisent. Cette faculté d'intervenir dans de multiples pays, différents moments et selon des procédures spécifiques limite le nombre des opérateurs intervenant sur ce marché. On considère généralement que le commerce de blé mondial du blé est dominé par six grandes firmes seulement qui se répartissent à 80% des échanges sur ce marché : Cargill, Continental, Burge Born, Dreyfus et le plus récent Ferruzzi.

La nature de leurs opérations explique en partie qu'elles ne tiennent pas faire connaître à échéance régulier le bilan de leurs activités. En effet elles travaillent le plus souvent avec des marges bénéficiaires très réduites, voir nulles ou négatives. Une opération donnée peut même se solder par de substantielles pertes. Ces pertes peuvent être accidentelles et pourraient remettre en cause, si elles étaient connues, le crédit de l'entreprise. Mais ces pertes peuvent être nécessaire si elles contribuaient au maintien de courants commerciaux qu'il est indispensable de contrôler si on veut conserver la possibilité de profits ultérieurs.

Ses opérations d'achat et de vente s'étalent dans le temps et dans l'espace comportent plusieurs risques qu'il faut arbitrer au mieux et qui font la complexité de ce métier. On peut énumérer ainsi :

- Le risque de fluctuation des cours du blé entre le moment de l'achat par le négociant et la période de la vente effective.
- Le risque de fluctuation des taux de change entre les diverses monnaies utilisées, monnaie dite de « travail », et éventuellement des taux des marchés financiers.
- Le risque lié à la situation politique du pays où l'on achète et celui où l'on vend.
- Le risque de dédit d'une des parties.
- Le risque lié à la possibilité d'utilisation des capacités de chargement et de déchargement des pays où l'on achète où l'on vend.

Devant cette multitude d'aléas, pour chaque opération, le négociant cherchera toute une série de sécurités et garanties. Cela n'élimine pas complètement le risque de perte, mais si perte il y a, elle s'inscrira dans les limites qui pourront être supportées par l'opérateur. Il apparaît que le commerce international de blé comporte de nombreux risques et le secret contribue à les

atténuer mais c'est avant tout l'organisation de ces groupes qui leur permet de maîtriser ce commerce.

Contrairement à d'autres entreprises multinationales spécialisées dans le commerce des produits agricoles, les groupes céréaliers n'exercent aucun contrôle sur la production, ce qui constitue pour elles un avantage, contrairement à ce qu'on pourrait croire, car elles laissent ainsi aux agriculteurs les risques inhérents à la production. En ne s'occupant pas de la production, ces firmes laissent aux agriculteurs la partie la plus risquée de la filière et se spécialisent vers l'aval, moins risqué et plus rentable à savoir la commercialisation, transformation et distribution ; et justement la puissance des groupes céréaliers repose essentiellement sur une excellente organisation commerciale et sur une maîtrise des moyens de stockage et de transports.

1/ L'organisation commerciale des entreprises multinationales céréalières :

La force des entreprises multinationales céréalières réside dans leur présence continue sur le marché. Elles possèdent un département de négociants qui a la mission de réaliser les transactions, un département de stockage qui assume la direction des silos portuaires, un département maritime qui assure les transports continentaux un département assurance qui couvre les risques de transport et un département financier qui s'occupe de l'arbitrage des monnaies et de l'arbitrage des ventes et achats réalisés ou à réaliser sur les marchés à terme.

2/ La maîtrise des moyens de stockage et de transport :

- moyens de stockage : La capacité de stockage est un atout déterminant à une époque où le volume des affaires traitées est de plus en plus important. Ces multinationales ont leurs propres silos. Ces derniers sont situés dans les communautés agricoles (silos de campagne) dans les principaux centres de commercialisation (terminaux à l'intérieur des terres) et aux points d'exportation (silos portuaires).
- et de transport : Le second atout dont dispose les entreprises multinationales céréalières est la maîtrise des moyens de transport, tant intérieurs qu'internationaux.

Par exemple en Argentine (un des principaux pays exportateurs de blé) les 5 groupes, à savoir : Cargill-Monsanto, Bunge et Born, Dreyfus, Aceitera General Deheza, Vicentin, contrôlent les ports, l'industrie de transformation des aliments, les intermédiaires grossistes, les producteurs d'engrais. Le groupe américain Cargill à lui seul, il est propriétaire dans ce pays de plus de 40 intermédiaires

grossistes régionaux, cinq ports céréaliers et moulins à blé, autrement dit il monopolise le commerce extérieur des céréales de ce pays.

Cependant il faut noter que dans de nombreux pays l'Etat, avec leurs offices publiques, est toujours présente en parallèle avec des opérateurs privés. En effet on signale la présence des offices étatiques pas seulement dans les pays du sud mais même dans les pays occidentaux les plus libéraux : comme le Japon, le Canada et l'Australie. Le commerce d'Etat existe jusqu'à nos jours dans ces deux pays du groupe de Cairns normalement les moins protectionnistes.

Le marché mondial du blé est très loin d'être de concurrence pure et parfaite. Les structures oligopolistiques de distribution et de transformation conduisent à des abus de pouvoir sur le marché, la libéralisation des échanges n'induit pas nécessairement un renforcement de la concurrence, les signaux du marché, qui sont fondamentaux pour une concurrence pure et parfaite et sur lesquels les producteurs agricoles s'appuient, deviennent sérieusement obscurcis et distordus. Jusqu'à présent il y a une poignée de firmes agrochimiques transnationales qui tient l'amont du marché alimentaire mondial et contrôle l'aval de la chaîne alimentaire.

Dernièrement ces géants de l'agro alimentaire utilisent un nouveau argument, selon lequel les agro combustibles avaient un impact positif sur l'environnement, demandé aux pouvoirs publics d'attribuer des subventions afin que la production très coûteuse d'agro combustibles devienne rentable. Les USA, l'U.E ont accepté sous prétexte d'assurer la sécurité énergétique de leur région. Cette politique de subvention a dévié vers l'industrie des agro combustibles, des quantités importantes de produits agricoles essentiels pour l'alimentation. De même, des terres qui étaient destinées à produire des aliments ont été reconverties en terres de culture pour les agro combustibles. Cela diminue aussi l'offre de produits alimentaires et fait monter les prix. En somme, pour satisfaire les intérêts de grandes sociétés privées qui veulent développer la production d'agro combustibles, il a été décidé de faire main basse sur certaines productions agricoles dont le monde a besoin pour se nourrir.

En plus les OGM dont la propriété revient aux multinationales, ces dernières exigent un prix élevé pour cette technologie. Toutefois, ces OGM produisent des récoltes très abondantes grâce aux techniques modernes d'agriculture. Cela permet aux agriculteurs des pays exportateurs de bien vivre, en plus d'avoir beaucoup de surplus. Ces surplus dont ils n'ont pas besoin sont vendus par les multinationales aux pays pauvres où l'agriculture vivrière ne permet pas de produire de la nourriture à si bas prix.

Enfin les denrées alimentaires sont devenues de véritables valeurs refuges pour les investisseurs. Ce sont des placements financiers solides, au vue de la crise économique actuelle. En effet, après la crise des subprimes qui a éclaté aux Etats-Unis en 2007, les investisseurs institutionnels se sont désengagés progressivement du marché des dettes construit de manière spéculative à partir du secteur de l'immobilier américain et ont identifié le secteur des produits agricoles et des hydrocarbures comme susceptible de leur procurer des profits intéressants. Ils ont acheté les récoltes futures de produits agricoles à la Bourse de Chicago, à celles de Kansas City et de Minneapolis qui sont les principales Bourses mondiales où l'on spéculé sur les céréales. De même, ils ont acheté sur d'autres Bourses de matières premières, la production future de pétrole et de gaz en spéculant à la hausse.

Conclusion :

Le contenu de l'Accord de l'OMC révèle une vision libérale des politiques agricoles, alors qu'on pensait que le libre-échange suffirait à organiser les marchés et à nourrir la population du monde entier nous constatons aujourd'hui qu'il n'en est rien. Tandis que le secteur de l'agriculture était auparavant considéré comme stratégique, avec des caractéristiques économiques propres. Les politiques de l'OMC ont dérégulé les marchés alimentaires et agricoles. Elles ont conduit à une privatisation des services et des ressources naturelles et généré une bulle spéculative sur laquelle les gouvernements nationaux n'ont absolument aucun contrôle. Il est illogique de mettre en compétition, au niveau de l'OMC, un agriculteur africain et un agriculteur européen sachant par exemple qu'en matière de céréales le premier produit 5 quintaux à l'hectare et le second 150 quintaux à l'hectare (l'écart est de 1 à 30). Dès lors les écarts de potentiel agronomique entre les terres les plus fertiles et les sols moins favorisés par la nature nous démontrent que la théorie des « avantages comparatifs » toujours en cours à l'OMC est un concept inapproprié pour la production agricole..

La crise mondiale actuelle sur les marchés agricole est une conséquence directe de la libéralisation des marchés et des politiques alimentaires et agricoles, il y a une inégalité de répartition des aliments, accentué par l'augmentation des prix qui favorisent les multinationales : Ce n'est pas une crise de production, mais bien une crise des politiques.

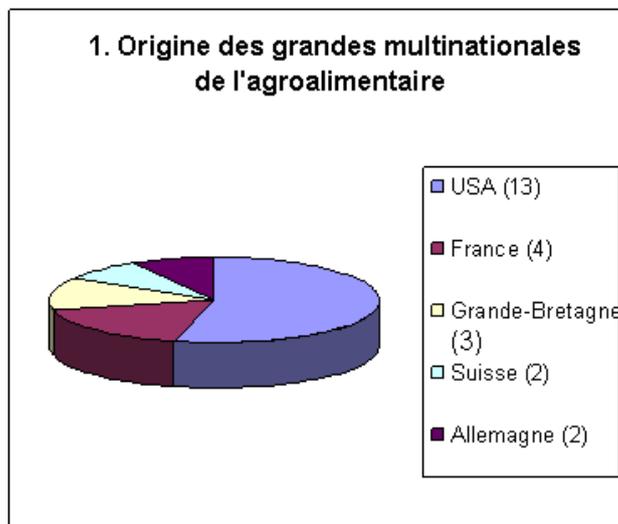
Le véritable bénéficiaire de la politique agricole de l'OMC : le capital financier international. Les multinationales se servent de leur position de monopole pour influencer les prix. Elles peuvent en jouer à leur guise pour décider d'envoyer ou non leurs réserves sur le marché, en fonction de leurs intérêts

de spéculateurs sur les marchés à terme ou pour mettre les pouvoirs publics sous pression afin d'obtenir des subsides ou d'autres avantages.

Enfin l'alimentation, surtout pour les produits de base, doit être perçue comme étant un droit et non pas comme un besoin essentiel, l'alimentation n'est pas une marchandise. Cette approche met en avant la responsabilité des Etats et de la communauté internationale dans les stratégies de développement et dans l'organisation du commerce international.

Annexe 1

Origines des grandes multinationales de l'agroalimentaire



Source : site du magazine financier Fortune 2008

Bibliographie :

1. Bedjaoui M. "Les ressources alimentaires essentielles en tant que patrimoine commun de l'humanité " Revue algérienne des relations internationales , premier trimestre 1986.
2. Berthelot, Jacques " L'Agriculture, talon d'Achille de la mondialisation" L'Harmattan, Paris 2001.
3. Bessis S. " L'arme alimentaire" Paris, Maspéro 1979.
4. Bhagwati J.N. "Protectionnisme" Paris Dunod, traduit de l'ouvrage intitulé :Protectionism, Cambridge, Massachussets, The MIT Press 1988,1990

5. Bureau J.C., Gozlan E. et Jean S. "La libéralisation des échanges agricoles, une chance pour les pays en développement ?" Revue Française d'Economie 2005, vol 1, n° XX.
6. Butault J.-P. "Les soutiens publics à l'agriculture : théorie, histoire, mesures", Editions Inra, Paris 2004
Calmann Levy "Les Etats-Unis et la stratégie alimentaire mondiale"
7. Butault, J.-P. "Les enjeux de la réforme de la PAC de 2003" La revue de la CFDT, mars-avril 2006.
8. Chalmin, P., Kieffer, G.A. et Perthuis, C " Les marchés mondiaux" Économica, Collection Cyclope, Paris 1996.
9. Chambre d'agriculture "Tensions persistantes sur les marchés mondiaux " n°957-novembre 2006
10. Charvet J. P. "Le désordre alimentaire mondial" Paris Edit Hatier 1987.
11. Chatellier V., Delattre F. "Les soutiens directs et le découplage dans les exploitations agricoles" Economie rurale, n° 288, juillet-août 2005.
12. Didier M. "Libre échange et organisation du commerce international : les enseignements de la théorie" Problèmes économiques n°2 415 - 2 416. 1995
13. Fontagné L. et Mimouni M. " L'environnement, nouvel obstacle au commerce de produits agricoles et alimentaires" Economie Internationale 87 (2001), 3ème trimestre.
14. Fux, Marlyse " Négoce mondial et pouvoir alimentaire : le cas des céréales et du soja." Thèse Doctorat de 3ème cycle, Année 1982, Université Paris X Nanterre.
15. Mazoyer M., Roudard L, 2002, « Mondialisation, crise et conditions de développement durable des agricultures paysannes » in Une alternative paysanne à la mondialisation néo-libérale, CETIM, Genève
16. Simon, Joëlle "Le commerce international des céréales : pouvoirs étatiques et pouvoirs économiques privés." Thèse pour le doctorat d'état, Université de droit, d'économie et de sciences sociales de Paris II, 3 juillet 1982