



**Commerce d'État et
négociations
commerciales
internationales**

Direction de l'analyse économique et stratégique
Direction générale des politiques

Décembre 1998



Agriculture and
Agri-Food Canada

Agriculture et
Agroalimentaire Canada

TRADE RESEARCH SERIES

COMMERCE D'ÉTAT ET NÉGOCIATIONS COMMERCIALES INTERNATIONALES

Direction de l'analyse économique et stratégique
Direction générale des politiques

Décembre 1998

COMMERCE D'ÉTAT ET NÉGOCIATIONS COMMERCIALES INTERNATIONALES

Brian Paddock

Brian Paddock est directeur de la Direction de l'analyse des politiques d'Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC). Tout point de vue exprimé dans ce rapport, qu'il soit énoncé clairement, sous-entendu ou interprété à partir du contenu du rapport, ne reflète pas nécessairement la politique d'AAC.

L'auteur remercie James Rude pour son précieux concours dans la préparation de ce rapport.

Direction de l'analyse économique et stratégique
Direction générale des politiques

Décembre 1998

Tout point de vue exprimé dans ce rapport, qu'il soit énoncé clairement, sous-entendu ou interprété à partir du contenu du rapport, ne reflète pas nécessairement la position d'Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Pour obtenir des exemplaires additionnels, s'adresser à la :

Section de la production de l'information et de la promotion
Direction de l'analyse économique et stratégique (DAES)
Direction générale des politiques
Agriculture et Agroalimentaire Canada
Ottawa (Ontario)
K1A 0C5
Tél. : (613) 759-7443
Télec. : (613) 759-7034
Courriel : ipp@em.agr.ca

Les publications de la DAES sont offertes en version électronique sur Internet à l'adresse www.agr.ca/policy/epad.

Publication 1991F

ISBN 0-662-83406-2

Catalogue A22-184/1998F

Projet 98079r

Also available in english under the title:
"State Trading and International Trade Negotiations"

Table des matières

Préface	v
Introduction.....	7
Historique	8
Définitions, règles et motifs de renégociation	8
Cadre d'analyse	11
Considérations relatives au commerce d'État	11
Pistes pour l'avenir	14
Bibliographie	17

Préface

Ce rapport fait partie d'une série de travaux de recherche sur le commerce qu'a entrepris Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) pour soutenir les discussions entourant les négociations multilatérales et bilatérales sur le commerce. L'objet de ces travaux est de créer un répertoire de recherche qui permettra aux intéressés de cerner plus facilement les enjeux, les problèmes et les ouvertures associés à ces discussions. Tout point de vue exprimé dans le présent rapport, qu'il soit énoncé clairement, sous-entendu ou interprété à partir du contenu du rapport, ne reflète pas nécessairement la politique du Ministère. La recherche est axée en majeure partie sur des domaines au sujet desquels peu ou pas d'informations ont circulé, plutôt que sur ceux pour lesquels il existe déjà une large base documentaire. On peut obtenir plus de renseignements sur cette série de travaux de recherche sur le commerce en consultant le site Web d'AAC [www.agr.ca/policy/epad] ou en s'adressant à Brian Paddock, directeur de la Direction de l'analyse du secteur et des politiques, Direction générale des politiques (courriel : Paddobr@em.agr.ca; téléphone : (613) 759-7439).

En vue des prochaines négociations, il est nécessaire de comprendre en profondeur les caractéristiques de l'environnement dans lequel se dessinent présentement les politiques commerciales et comment les partenaires du Canada dans ces négociations peuvent établir leurs priorités et les poursuivre. Ce rapport est une analyse qualitative de plusieurs éléments précis qui influent sur cet environnement. Il repose sur les expériences des négociations antérieures et sur des faits plus nouveaux, des documents publiés et des commentaires publics sur les facteurs à l'étude, ainsi que sur des échanges de vues avec des analystes des politiques. Il a comme horizon la prochaine décennie.

Ce rapport a été présenté sous forme de communication à l'assemblée annuelle 1998 de la Société canadienne d'agroéconomie, à Vancouver, dans le cadre d'une séance sur le commerce international.

Commerce d'État et négociations commerciales internationales

INTRODUCTION

Le commerce d'État est un sujet qui suscite des réactions très différentes selon les individus. Pour certains, le commerce d'État est incompatible avec la libéralisation des échanges. Ainsi, Sir Leon Brittan affirmait :

Permettez-moi à ce stade-ci de soulever une autre question concernant le commerce d'État, à savoir que le gouvernement d'un pays a le privilège d'autoriser nommément une entreprise à importer ou à exporter certaines marchandises ou à en faire la distribution [...] J'estime que, si nous devons examiner sérieusement les règles de la concurrence internationale, le temps est venu d'envisager la suppression de cette vieille forme de monopole.¹

À l'autre bout du spectre il y a ceux qui croient que les entreprises commerciales d'État sont indispensables aux producteurs qui évoluent dans les marchés dominés par un petit nombre de commerçants multinationaux. Cette position est exprimée, par exemple, par deux producteurs de blé australiens qui affirmaient dans le périodique *The Land*, publication australienne :

Si on dérèglementait le marché des exportations, nous perdriions beaucoup de notre influence. Le marché mondial n'est pas un lieu où les chances sont égales pour tous, et sans la formule du guichet unique, nous serions privés d'un outil de commercialisation précieux [...] la déréglementation des marchés d'exportation aurait pour effet d'accorder une influence commerciale indue aux gros commerçants multinationaux. Ces derniers pourraient alors faire baisser les prix du marché pour leurs propres fins.²

1. *Competition Policy and the Trading System: Toward International Rules in the WTO*. Allocution prononcée à l'Institute for International Economics, Washington (D.C.), novembre 1997.

2. *The Land*, 27 novembre 1997.

Cet article est organisé de la manière suivante. La section 2 contient un bref historique du commerce d'État et des négociations commerciales internationales, tandis que la section 3 contient des définitions et des règles. Le cadre d'analyse est décrit dans la section 4, tandis que la section 5 expose certaines questions touchant le commerce d'État. Enfin, dans la section 6 nous voyons comment nous pourrions faire progresser la réflexion dans l'avenir.

HISTORIQUE

À l'approche d'une nouvelle ronde de négociations commerciales multilatérales, le commerce d'État fait l'objet d'un intérêt renouvelé. La question est aussi vieille que le GATT. En effet, la Conférence internationale sur le commerce et l'emploi du 24 mars 1948 – communément appelée Conférence de La Havane – devait instituer l'Organisation internationale du commerce (OIC). À cette époque, le commerce d'État avait pris de l'ampleur par suite de la guerre et on avait tenté d'inclure dans le texte de la Charte de La Havane des dispositions touchant les entreprises commerciales d'État (ECE). Les rédacteurs de la Charte reconnaissaient en outre que les entreprises du secteur privé risquaient d'exercer une forte influence économique et qu'elles pouvaient abuser de cette influence. C'est pourquoi ils ont inclus dans le texte provisoire de la Charte un chapitre entier sur les « pratiques commerciales restrictives ». Toutefois, en 1950 le président américain Truman retirait le projet de la Charte de La Havane du programme législatif du Congrès, ce qui a entraîné la mort de l'OIC. Entretemps, on avait adopté à titre provisoire en 1947 l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT); cet accord est demeuré en vigueur après le retrait de la Charte de La Havane. Bien que le chapitre sur les pratiques commerciales restrictives se soit volatilisé avec l'OIC, la plupart des dispositions concernant le commerce d'État se sont retrouvées dans l'article XVII (paragraphe 1 et 2) et l'article II:4 du GATT. En 1957, on a modifié l'article XVII en y ajoutant des règles concernant la déclaration d'activités spécifiées, ainsi qu'une disposition suivant laquelle les parties contractantes « reconnaissent » l'importance de négociations visant à réduire le niveau de protection offert par le commerce d'État.¹

DÉFINITIONS, RÈGLES ET MOTIFS DE RENÉGOCIATION

Selon la définition qu'en donne l'article XVII, il y a commerce d'État lorsqu'un membre de l'OMC « fonde ou maintient une entreprise d'État [...] ou [...] accorde à une entreprise [...] des privilèges exclusifs ou spéciaux ». Cependant, l'article ne définit pas ce qu'est une « entreprise d'État », ni ce que sont des « privilèges ». Les négociations du Cycle d'Uruguay ont abouti, entre autres, à la rédaction du Mémoire d'accord sur l'interprétation de l'article XVII, qui contient une définition pratique de l'entreprise commerciale d'État :

. . . entreprises gouvernementales et non gouvernementales, y compris les offices de commercialisation, auxquelles ont été accordés des droits ou privilèges exclusifs ou spéciaux, y compris des pouvoirs légaux ou constitutionnels, dans l'exercice desquels elles influent, par leurs achats ou leurs ventes, sur le niveau ou l'orientation des importations ou des exportations.

1. Voir Jackson (1969) pour une analyse des questions initiales qui entouraient les pratiques concurrentielles internationales.

Selon les dispositions de l'Accord, chaque membre doit notifier à l'OMC toute entreprise commerciale d'État ressortissant à sa juridiction. La notification doit contenir les renseignements suivants :

- une liste des ECE;
- le motif et l'objet de la création et de l'exploitation de l'ECE;
- une description du fonctionnement de l'ECE (c'est-à-dire vocation de l'ECE – importation ou exportation, rôle des commerçants privés, critères servant à déterminer le volume des achats ou des ventes, mécanisme d'établissement des prix à l'exportation, mécanisme de majoration des prix à l'importation, et possibilité ou non de négocier des contrats à long terme);
- données sur la production, les importations et les exportations, et proportion des exportations et des importations attribuables à l'ECE.

L'imprécision de la définition, conjuguée à la trop grande importance accordée à l'auto-notification, fait que les pays sont libres d'interpréter la définition comme bon leur semble. Fait peu étonnant, on relève un certain nombre d'omissions notables dans la liste des ECE faisant l'objet d'une notification. Par exemple,

- Le Canada a notifié les activités de la Commission canadienne du blé, de la Commission canadienne du lait, de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce, de la Commission ontarienne de commercialisation des haricots et des sociétés des alcools provinciales, mais il passe sous silence les activités de la commission ontarienne de commercialisation du blé sous prétexte que cet organisme fait de l'exportation en détenant un permis de la Commission canadienne du blé.
- Les États-Unis ont notifié les activités de la Commodity Credit Corporation, mais ils passent sous silence les activités des divers organes de commercialisation de produits horticoles et de produits laitiers.
- L'Union européenne n'a pas notifié les activités des comités de réglementation en matière de produits de base de la Commission européenne, ni les activités des organismes d'intervention des États membres.
- Enfin, bien que la notification fournisse des renseignements détaillés sur les activités des ECE, elle ne dit rien à propos des marchés où évoluent ces entreprises. Pourtant, cette information est essentielle pour mesurer l'effet des ECE sur le rendement commercial.

Tandis qu'il existe un malaise évident à propos de l'incohérence des notifications, les conséquences réelles de cette situation seront probablement mineures, parce que les règles imposées aux ECE sont plutôt modérées. Les règles relatives au commerce d'État, qui sont contenues dans le GATT, comprennent les principales dispositions de l'article XVII, ainsi que des dispositions d'autres articles qui se rapportent directement ou indirectement aux ECE. Ces règles portent sur les points suivants :

- non-discrimination (article XVII:1),
- accès aux marchés (articles II:4 et XVII:4),

-
- transparence et notification (article XVII:4),
 - restrictions quantitatives (articles XI, XIII).

L'obligation de traitement non discriminatoire est tempérée par une note interprétative s'appliquant à l'article XVII:1 et selon laquelle une entreprise commerciale d'État peut vendre un produit à des prix différents sur différents marchés, pourvu qu'elle agisse ainsi pour des raisons commerciales, afin de satisfaire au jeu de l'offre et de la demande sur les marchés d'exportation. Certains prétendent que, en bout de ligne, les dispositions du GATT auront laissé un point en suspens sur lequel il faudrait se pencher dans les prochaines négociations.

Alors que les membres de l'OMC acceptaient volontiers, jusqu'à récemment, de passer sous silence la question des ECE, ils semblent maintenant avoir changé d'attitude. Par exemple, le Représentant au commerce des États-Unis a très fortement insisté pour que l'on traite la question des ECE dans la prochaine ronde de négociations sur l'agriculture. (Il convient de noter que les règles de l'OMC qui s'appliquent actuellement aux ECE sont de nature générale et qu'elles ne sont pas propres à l'agriculture; il existe en effet un certain nombre d'ECE qui n'ont rien à voir avec l'agriculture.) D'autres membres de l'OMC, comme l'Argentine, semblent appuyer la position des États-Unis.

Josling (1997) propose trois motifs pour expliquer cet intérêt renouvelé pour la question du commerce d'État.

- L'élimination des autres formes d'intervention de l'État a pour conséquence d'exposer les nouveaux venus à la concurrence des entreprises commerciales d'État. Auparavant, les droits de douane ou les contingents pouvaient toujours empêcher les ECE et d'autres commerçants d'entrer sur certains marchés. Or, avec l'élimination de ces barrières et la création de contingents tarifaires, les commerçants, y compris les ECE, profitent de cette nouvelle conjoncture et se lancent sur ces marchés. Pressés par la nouvelle concurrence venant des importations, les acteurs actuels estiment dans certains cas que les activités des ECE sont une forme de concurrence déloyale.¹
- Les ECE peuvent être un moyen de contourner les règles de l'OMC. Dans certains pays, les ECE agissent comme acheteur unique; elles peuvent aussi administrer les contingents tarifaires. Dans ces conditions, on peut se demander si le fait d'offrir un plus grand accès aux marchés par la réduction des droits de douane ou l'attribution de contingents tarifaires ne serait pas largement atténué par des décisions internes des ECE.
- La préoccupation relative au contournement des règles de l'OMC est accentuée par la possibilité qu'un certain nombre d'anciennes économies dirigées, comme la Chine et la Russie, adhèrent à l'OMC. Non seulement leur entrée à l'OMC amènera avec elle de nouvelles ECE importantes,

1. Notons à titre d'exemple les préoccupations que soulèvent aux États-Unis les activités de la Commission canadienne du blé et celles du New Zealand Dairy Board.

mais aussi les risques de contournement des règles de l'OMC par ces entreprises seront encore plus grands à cause de l'état encore embryonnaire de l'« économie de marché » dans ces pays.

Le Canada a intérêt à trouver une solution à ce problème. D'une part, comme l'avenir du secteur agroalimentaire canadien passe par les exportations, le Canada a intérêt à faire en sorte que les règles négociées durant le Cycle d'Uruguay soient respectées. D'autre part, le Canada se sert des ECE pour réaliser des objectifs de politique intérieure et de politique extérieure. Il ne souhaite donc pas voir ces entreprises assujetties à des règles qui les placeraient dans une situation désavantageuse par rapport à leurs concurrents du secteur privé.

CADRE D'ANALYSE

La manière classique d'analyser la question des ECE est de supposer que le reste du marché constitue un secteur atomistique où les entreprises exercent une concurrence parfaite. L'affirmation de Sir Leon Brittan, rapportée plus haut, est conforme à cette hypothèse. Pour leur part, Dixit et Josling (1996) concentrent leur attention sur les abus possibles du commerce d'État, sans reconnaître l'existence de distorsions (perçues) sur les marchés mondiaux, lesquelles sont pourtant le motif de la création de nombreuses ECE. Supposer l'existence d'un autre modèle de concurrence mène inévitablement à la conclusion que la disparition des ECE aura pour effet d'accroître le rendement commercial.

En fait, les marchés sont rarement concurrentiels. Tandis que le secteur primaire est caractérisé par la présence de nombreuses entreprises de petite taille, les secteurs de la transformation et du commerce se composent souvent d'un petit nombre de grandes entreprises. En outre, ces dernières sont actives dans plusieurs pays, où elles vendent ou achètent un large éventail de produits et où elles exercent des activités intégrées verticalement (p. ex., commerce, transformation, transport). Cette structure laisse supposer que ces entreprises pourraient exercer une forte influence économique sur le marché. L'hypothèse voulant que la substitution d'une entreprise privée à l'ECE dans cette structure de marché ait nécessairement pour conséquence d'accroître le rendement économique est trompeuse. Par exemple, étant donné le haut degré de concentration observé dans le secteur du commerce mondial du grain, il est tout à fait raisonnable de penser que les commerçants de ce secteur jouissent d'un certain pouvoir d'intervention sur le marché et qu'ils sont donc capables de générer des profits excédentaires. C'est ce que croient notamment Smith et Scriven. Un modèle qui suppose l'existence d'un marché parfaitement concurrentiel mène à la conclusion qu'une ECE qui jouit d'un certain pouvoir d'intervention sur le marché influe négativement sur le rendement commercial. À l'inverse, un modèle qui suppose l'exercice d'une concurrence imparfaite dans le marché mènera probablement à la conclusion que l'ECE qui réalise et distribue des profits excédentaires peut contribuer à accroître le rendement commercial global. Donc, pour pouvoir tirer les bonnes conclusions sur le plan de l'action, il faut considérer les conditions réelles du marché dans un cas en particulier et voir quelles distorsions pourraient exister sur le marché si telle ECE était absente de ce marché.

CONSIDÉRATIONS RELATIVES AU COMMERCE D'ÉTAT

L'argument classique invoqué par rapport à la question du pouvoir d'intervention sur le marché est que les entreprises contrevenantes limitent les ventes en vue d'accroître les profits, en haussant les prix de vente ou en réduisant les prix d'achat. Bien que cet argument

puisse être valide pour les ECE importatrices, il s'applique moins bien aux ECE exportatrices. La question porte plutôt sur la capacité des ECE d'accroître les ventes et de diminuer les prix. Cette question repose sur l'idée que les ECE peuvent servir de « voie d'acheminement » de subventions explicites ou implicites, qui procureraient un avantage aux producteurs nationaux au détriment des compétiteurs étrangers.

Tandis que les ECE peuvent effectivement servir à fournir des subventions aux producteurs nationaux, ces subventions devraient, en principe, être régies par les règles concernant le soutien interne et les subventions à l'exportation. Il n'y a aucune raison de croire que le soutien fourni par l'intermédiaire des ECE crée plus de distorsions qu'un soutien comparable offert par d'autres mécanismes.¹ Il se peut que le rapport étroit qui existe entre les ECE et l'État rende plus difficile la détection de ces formes de soutien.

Les détracteurs des ECE conçoivent la transparence comme une question d'ordre général et non seulement comme la capacité de déceler les subventions provenant de l'État. Leurs critiques portent spécialement sur le manque d'information concernant les opérations générales des ECE. En particulier, le manque d'information sur les prix d'achat et les prix de vente d'une ECE peut faire que cette entreprise jouira d'un avantage indu par rapport à ses compétiteurs. Cette critique appelle deux commentaires. Premièrement, même en l'absence d'ECE, les marchés produisent moins d'information commerciale que ce à quoi on peut s'attendre. Il n'existe pas de marché au comptant ni de marché à terme pour de nombreux produits de base. En outre, même lorsque de tels marchés existent, on utilise, dans beaucoup de cas, d'autres méthodes pour évaluer une partie de plus en plus grande de la production, à tel point que des analystes s'interrogent sur la pertinence et la fiabilité de ces marchés. Deuxièmement, bon nombre d'entreprises privées n'ont pas de titres cotés en bourse, et elles diffusent encore moins d'informations sur leurs opérations financières que la plupart des ECE. En outre, étant donné le caractère transnational de ces entreprises et l'étendue de leurs activités, il n'est pas du tout évident que ces entités sont plus transparentes que les ECE exportatrices.

En tant qu'organisme chargé de vendre une seule catégorie de produits, l'ECE peut conclure des transactions qui ne sont pas nécessairement à la portée d'une entreprise indépendante. Par exemple, l'absence d'un marché à terme pour certains produits de base peut faire que les (petits) commerçants privés auront plus de difficulté que les ECE à estimer les prix à terme. Jusqu'à récemment, le blé dur illustre bien ce type de situation. Tandis qu'on peut considérer cette capacité comme un avantage, on aurait tort de qualifier cet avantage d'indu, parce qu'il est la conséquence d'un effort visant à corriger une situation causée par l'absence d'un marché à terme.

1. Dixit et Josling mentionnent, par exemple, l'accès à des taux d'intérêt préférentiels, les avantages fiscaux, les taux de change préférentiels et l'accès à des fonds de développement des investissements. Or, l'État emploie ces mécanismes sans l'intermédiaire des ECE. Il semble donc peu justifié de s'attarder aux formes de soutien offert par le truchement des ECE alors qu'on fait abstraction des avantages semblables offerts par d'autres mécanismes.

Un troisième point est que les entreprises commerciales d'État ne courent pas les mêmes risques que les entreprises privées et que par conséquent, elles peuvent s'engager dans des projets inaccessibles aux autres entreprises.¹ La validité de cet argument dépend de la nature de l'ECE. Si l'ECE négocie « pour son propre compte », l'argument peut être valide. Or, beaucoup d'ECE exportatrices remettent les recettes de leurs ventes (moins les frais de commercialisation) aux producteurs. Dans ce cas, c'est le producteur qui assume le risque en bout de ligne, et non l'ECE. L'ECE s'apparente plus à un agent commercial ou à une coopérative qu'à une entité indépendante. Ainsi, le concept de prix d'achat n'est plus pertinent, puisque l'ECE ne possède pas toutes les caractéristiques normales d'un propriétaire de bien.

La capacité des ECE exportatrices de pratiquer la discrimination de prix est un autre sujet de préoccupation. En effet, la capacité des ECE d'obtenir des prix élevés dans certains marchés, conjuguée à un pool de prix, peut accroître les prix aux producteurs et amener une hausse de la production au détriment des producteurs concurrents. En théorie, on peut obtenir un prix supérieur dans n'importe quel marché où la demande est inélastique, à condition qu'il ne soit pas possible d'exercer un arbitrage entre les marchés. Or, la large interchangeabilité des produits d'origines différentes limite probablement la possibilité d'obtenir des prix supérieurs, sauf lorsque l'exportateur qui pratique la discrimination de prix jouit d'un accès préférentiel grâce à des ententes spéciales. Étant donné la valeur relativement modeste de la plupart des contingents tarifaires, les avantages que l'on pourrait tirer d'un accès préférentiel sont plutôt limités. Quoi qu'il en soit, un fournisseur privilégié pourra consentir un accès préférentiel à des contingents tarifaires aussi bien à une ECE qu'à un commerçant privé. Le marché intérieur où est établie l'ECE est le genre de marché où les prix pourraient être « surélevés ». En effet, si ce marché est isolé de la concurrence extérieure et s'il est suffisamment grand, les surprix obtenus dans le marché intérieur pourraient servir à « interfinancer » les ventes dans d'autres marchés.

Examinons maintenant plus attentivement l'hypothèse implicite des détracteurs de la discrimination par les prix. Si un exportateur peut accroître ses revenus en pratiquant la discrimination de prix, ses compétiteurs devraient logiquement en souffrir. Or, ce n'est pas nécessairement le cas. La discrimination de prix permet aux vendeurs d'accroître leur rendement collectif. Si les produits d'exportateurs concurrents sont suffisamment interchangeables, le vendeur qui pratique la discrimination de prix majore le prix dans un marché qui est caractérisé par une demande inélastique et « laisse » par le fait même une part de marché à ses concurrents. La perspective de perdre une part de marché limite les possibilités de discrimination par les prix. Par ailleurs, le surplus de revenus découlant de cette pratique peut être réparti de telle sorte que tous les exportateurs y gagnent.²

-
1. Voir, par exemple, le rapport final de la Commission mixte canado-américaine des grains, vol. 1, pp. 88-89.
 2. Pour tester cette hypothèse, on a élaboré un petit modèle comprenant trois marchés et deux fournisseurs, dont l'un pratique la discrimination de prix. Pour un assez large éventail d'élasticité de substitution, on observe une incidence négative minime, et même dans certains cas une incidence positive, sur l'exportateur concurrent. Toutefois, l'existence d'une barrière tarifaire dans l'un des marchés, fort probablement le marché intérieur, atténue grandement la probabilité que la discrimination de prix pratiquée par l'une des parties profite aux deux fournisseurs.

On condamne parfois la discrimination de prix parce qu'elle est l'indice d'une position de force sur le marché et que l'exercice d'un tel pouvoir suppose une mauvaise répartition des ressources. Or, cette critique n'est pas valide dans le cas des marchés où la concurrence est imparfaite, peu importe qu'on y pratique ou non la discrimination de prix. Celle-ci peut améliorer le rendement d'entreprises qui constituent des monopoles incontournables en réduisant les inefficiences qui découlent de la restriction de la production. La discrimination de prix peut aussi intensifier la concurrence en favorisant l'expérimentation de méthodes de fixation des prix. La discrimination de prix non systématique peut même encourager de façon notable la concurrence en minant le pouvoir oligopoliste de sociétés. Dans certaines circonstances, par exemple lorsqu'une entreprise bénéficie de rendements d'échelle croissants sur un grand nombre de produits, certains types de discrimination de prix systématique, comme l'« approche Ramsey », peuvent accroître l'efficacité économique.¹ C'est pourquoi la Commission Hilmer (Hilmer, 1993), qui a examiné la politique de concurrence de l'Australie, a conclu que la discrimination par les prix intensifie la concurrence.

PISTES POUR L'AVENIR

Compte tenu de l'analyse qui vient d'être faite, nous proposons ici des pistes pour les négociations à venir et l'analyse économique. En ce qui regarde les négociations, nous proposons aux intervenants de veiller en priorité à ce que les ECE ne servent pas à contourner les règles qui ont été négociées au sujet de l'accès aux marchés, du soutien interne et des subventions à l'exportation. Étant donné que les règles existent déjà, on devra s'attacher à décrire plus en détail le rapport entre les ECE et le gouvernement de leur pays. Ainsi, on pourra identifier les sources de soutien et les traiter de la même manière que les autres formes d'aide du même type.

Deuxièmement, lorsqu'on envisagera de différencier les ECE dans le but de définir les situations qui exigeraient une surveillance plus stricte et l'application de règles additionnelles, on devra absolument tenir compte du degré d'accès des commerçants étrangers au marché d'appartenance de l'ECE. S'il y a liberté d'accès, on devra en déduire que les risques d'abus sont faibles.

Enfin, on devrait considérer la question, plus générale, de l'incidence des ECE sur la concurrence dans la perspective plus globale de la politique de concurrence internationale. Ainsi, on pourra examiner tous les obstacles possibles à l'exercice de la concurrence sur les marchés, ce qui serait fidèle à l'objet initial de la Déclaration de La Havane, qui voulait que les accords commerciaux internationaux traitent les activités des entreprises privées aussi bien que celles des gouvernements.

1. L'approche Ramsey est une solution de second choix par rapport au prix optimum social lorsqu'il n'est pas possible de déterminer le prix à partir du coût marginal. Le prix ainsi calculé varie, comme pour la discrimination de prix, d'un marché à l'autre en rapport inverse de l'élasticité-prix. Cependant, l'approche Ramsey applique les principes de l'établissement de prix de monopole juste assez pour respecter les contraintes sociales qui sont imposées. Voir Sherman (1989, pp. 124-157) pour une description plus détaillée.

En ce qui concerne l'analyse économique, on doit élaborer des modèles qui pourront servir à évaluer l'incidence des ECE dans des marchés où la concurrence est imparfaite. Nous avons vu que l'utilisation de l'hypothèse de la concurrence parfaite pouvait mener à des conclusions trompeuses et inadéquates.

De manière plus générale, nous pouvons espérer que les initiatives qui toucheront les ECE à l'avenir relèveront plus de l'analyse logique que du discours politique. En cette fin de siècle, il est facile de minimiser la valeur des institutions de l'État ou de celles qui y sont rattachées d'une manière quelconque. Or, dans certaines circonstances, ces institutions peuvent offrir le meilleur moyen de composer avec les imperfections du marché. C'est pourquoi il est essentiel que les critiques faites à l'égard de ces entités soient soumises aux mêmes exigences de rigueur intellectuelle que les autres analyses.

Bibliographie

- Abbott, P. et Young, L. 1997. *Wheat Importing State Trading Enterprises: Impacts on the World Wheat Economy*. Bozeman (Montana), Montana Trade Research Center Discussion Paper, polycopié.
- Ackerman, Karen, Dixit, Praveen et Simone, Mark. 1997. « State Trading Enterprises: Their Role in World Markets », dans *Agricultural Outlook*, ERS, USDA (Juin), pp. 11-17.
- Ackerman, Karen. 1997. « State Trading Enterprises: Their Role as Importers », dans *Agricultural Outlook*, ERS, USDA (Novembre), pp. 31-37.
- Alston, J.M., Carter, C.A. et Smith, V.H.. 1993. « Rationalizing Agricultural Export Subsidies », dans *American Journal of Agricultural Economics*, 75, pp.1000-1009.
- Baumol, William, Panzar, John et Willig, Robert. 1982. *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*. New York, Harcourt, Brace, Jovanovitch.
- Carter, C. et Loyns, A. 1996. *The Economics of Single Desk Selling of Western Canadian Wheat*. Alberta Agriculture, Food and Rural Development (Mars).
- Caves, R.E. 1977-78. *Organization, Scale and Performance of the Grain Trade*, Food Research Institute Studies, 16, pp. 107-123.
- Dixit, Praveen M. et Josling, Tim. 1997. *State Trading in Agriculture: An Analytical Framework*, International Agricultural Trade Research Consortium Working Paper #97-4, Juillet, 30 pp.
- ERS (Economic Research Service, ministère de l'Agriculture des É.-U.). 1997. *Notes for November 4 ERS Learning Workshop on State Trading Enterprises*, polycopié.
- Hilmer, F.G., Rayner, M.R. et Tapperell, G.Q. 1993. *National Competition Policy: Report by the Independent Committee of Inquiry*. Canberra, Australian Government Publishing Service.
- Hoekman, Bernard. 1997. « Competition Policy and the Global Trading System », dans *The World Economy*, 20, 4 (Juillet), pp. 383-406.

-
- Jackson, John H. 1969. *World Trade and The Law Of GATT*. (Une analyse juridique de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce), The Michie Company, Law Publishers.
- Jackson, John H. 1991. *The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations*, Cambridge, The MIT Press.
- Johnson, D. Demcey. 1998. *US Perspectives on the Canadian Grain Problem: A Critical Appraisal*, Agricultural Economics Miscellaneous Report 182, Department of Agricultural Economics, North Dakota State University (Mars).
- Josling, Tim. 1996. *The WTO, the Uruguay Round and State Trading in Agricultural Products*, communication présentée à l'assemblée annuelle de l'IATRC, 15 décembre, Washington.
- Josling, Tim. 1997. *State Trading: The Achilles Heel of the WTO?*, PSIO Occasional Paper, WTO Series, Number 1. Genève (Suisse), The Program for the Study of International Organization, Graduate Institute of International Studies (Institut universitaire des hautes études internationales).
- Kostecki, M. M. 1982. « State Trading in Agricultural Products by the Advanced Countries », dans *State Trading in International Markets*, sous la direction de M.M. Kostecki, Londres, The Macmillan Press, p. 308.
- Kraft, D.F., Furtan, W.H. et Tyrchniewicz, E.W. 1996. *Performance Evaluation of the Canadian Wheat Board*, Winnipeg, Commission canadienne du blé.
- Lloyd, P.J. 1982. « State Trading and the Theory of International Trade » dans *State Trading in International Markets*, sous la direction de M.M. Kostecki, Londres, The Macmillan Press, pp. 107-114.
- OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques). 1996a. Direction de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Pêcheries. *La politique de la concurrence et le secteur agro-alimentaire*, Paris, OCDE.
- OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques). 1996b. Direction des échanges. *La contestabilité internationale des marchés - Dimensions économiques : Note de synthèse*, Paris, OCDE, TD/TC (96)5.
- OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques). 1996c. Direction des échanges. *Mesure de la contestabilité internationale des marchés : approche conceptuelle*, Paris, OCDE, TD/TC (96).
- OMC (Organisation mondiale du commerce). 1994. *Mémoire d'accord sur l'interprétation de l'article XVII de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce*. MTN/FA II-AIA-1(b).
- OMC (Organisation mondiale du commerce). 1996. *Opérations des entreprises commerciales d'État qui ont trait au commerce international*. Note d'information du Secrétariat, G/STR/2, 26 octobre, photocopié, 25 p.
- Preszler, Todd, Wilson, William et Johnson, Demcey. 1992. *Competitive Bidding, Information and Exporter Competition*, communication présentée à l'assemblée annuelle de l'AAEA, Baltimore (Août), photocopié.

-
- Scherer, F.M. et Ross, David. 1990. *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 3rd edition, Boston, Houghton, Mifflin Company.
- Sherman, Roger. 1989. *The Regulation of Monopoly*, New York, Cambridge University Press.
- Sorenson, Vernon L. 1991. « The Economic and Institutional Dimensions of State Trading », dans *State Trading in International Dimensions and Select Cases*, Washington, International Policy Council on Agriculture and Trade.
- Thursby, M. et Thursby, J. 1990. « Strategic Trade Theory and Agricultural Markets: An Application to Canadian and U.S. Wheat Exports to Japan », dans *Imperfect Competition and Political Economy*, sous la direction de C. Carter, A. McCalla et J. Sharples, Boulder, Westview Press.
- US (United States Government). 1997. *State Trading Enterprises: Single Desk Buyers and Single Desk Sellers. Agriculture: Process of Analysis and Information Exchange*, Informal Paper: AIE/11, 31 octobre. Polycopié.
- USGAO (United States General Accounting Office). 1992. *International Trade: Canada and Australia Rely Heavily on Wheat Boards to Market Grain*. GAO/NSIAD-92-129. June 10.
- USGAO (United States General Accounting Office). 1996. *Report to Congressional Requesters: Canada, Australia and New Zealand, Potential Ability of Agricultural state Trading Enterprises to Distort Trade*. GAO/NSIAD-96-94. June.
- Watson, A.S. 1998. *Grain Marketing in Big Hot Countries: Implications for Big Cold Countries?* Document d'information préparé pour des présentations faites en février et mars 1998 sur la situation de la commercialisation du grain en Australie. Polycopié.
- Wilson, William W., Johnson, Demcey et Dahl, Bruce. 1995. *Pricing to Value: US Analysis and Issues*. Version finale du rapport spécial préparé pour la Commission mixte canado-américaine des grains, Nouvelle-Orléans, avril.