

Grandes firmes et petits producteurs

Par Antoine Bouët*

Prenons un schéma traditionnel de libéralisation, avec dans un pays donné un secteur concurrentiel. L'ouverture des marchés extérieurs permet normalement à la firme exportatrice d'augmenter ses prix, en exportant vers de nouvelles destinations. À l'inverse, les consommateurs dans les pays importateurs ont accès à ces biens à des prix plus faibles avec l'importation de biens. Lorsque de grandes firmes exercent leur pouvoir de marché, les gains des exportateurs (mais aussi ceux des consommateurs des pays importateurs) peuvent se réduire, alors que les firmes consolidées sur la chaîne de transformation/distribution captent l'essentiel des bénéfices de l'ouverture commerciale. C'est ce mécanisme qu'il faut incriminer, non les règles de l'OMC.

La présence de monopoles transnationaux peut changer le visage de la libéralisation. En effet, les niveaux des gains à attendre de la libéralisation, et surtout leur distribution, sont modifiés lorsqu'il y a concentration verticale dans la chaîne de transformation/distribution. C'est notamment le cas dans le secteur agroalimentaire qui a été l'objet de nombreuses fusions/acquisitions avec l'apparition de firmes gigantesques (Wal-Mart, Carrefour, Royal Ahold, Sainsbury) aux États-Unis et dans les pays européens. Ces firmes ont un pouvoir monopolistique (elles contrôlent une part très importante de l'offre à une étape de la chaîne de distribution du produit) et/ou monopsonistique (elles contrôlent une part très importante de la demande à une autre étape de la chaîne).

Prenons un exemple simple. La libéralisation du secteur de la noix de cajou était ainsi censée apporter des bénéfices considérables aux firmes exportatrices du Mozambique, selon les conclusions de la Banque Mondiale. Leurs gains ont été en fait entre trois et cinq fois plus faibles que prévu, du fait de la capacité de firmes transnationales de capter une très grande partie de ces gains. Conclusion : pas de politique de libéralisation sans politique de la concurrence. C'est l'une des raisons pour lesquelles celle-ci a joué un si grand rôle dans la construction de l'Union Européenne : il s'agissait de s'assurer que les consommateurs bénéficiaient bien de l'ouverture qui avait décidée, dans un contexte où les grandes firmes nationales opérant de façon quasi-monopolistique avaient pris l'habitude de fixer les prix à leur guise et pouvaient être tentées de continuer sur la même voie...

La théorie économique ne décrit pas la mondialisation comme un processus facile, bénéfique à tous les pays et dont tout le monde sort vainqueur. En règle générale la libéralisation commerciale accroît le revenu national et elle permet même souvent d'accélérer la croissance. Mais il y a de nombreux mécanismes qui expliquent qu'un pays puisse perdre à un accord d'ouverture des frontières. De la même façon, ce type de politique est naturellement bénéfique à certains agents, néfaste à d'autres. Les consommateurs français ont beaucoup gagné à l'ouverture des frontières, mais des secteurs économiques et des métiers ont été fragilisés, cependant que d'autres secteurs se renforçaient. La théorie économique montre assez nettement que le gain global est réel ; mais elle pointe aussi le choc économique subi par les perdants, ainsi que le danger d'une captation des gains par certains acteurs. C'est cette analyse fine, et non une opposition idéologique ignorante des mécanismes en jeu, qui doit permettre d'identifier les lignes de tension et de construire les politiques publiques appropriées pour garantir la juste répartition des gains et aider les perdants – acteurs économiques, mais aussi territoires – à surmonter le choc et à se reconvertir.

* Professeur d'économie à l'université de Pau et chercheur à l'Institut international de recherche sur les politiques alimentaires (Washington DC).